Jacques Attali

Les trois mondes

pour une théorie de l'après-crise

Fayard

LES TROIS MONDES

Jacques Attali

LES TROIS MONDES

Pour une théorie de l'après-crise

Fayard

Tu te réveilleras. Long fut le jour. Hier matin, tu avais peur ; les Autres étaient sans pitié ; puis tu as maîtrisé le monde. Hier soir, tu t'es reposé et tu as oublié la misère de l'Autre. Tard tu t'es endormi. Ton premier sommeil fut calme, ton premier rêve serein. Alors commence ton cauchemar. Vertige fasciné de mort. Partout présente, jamais nommable par les Autres ; par l'Autre ; par toi. Ton sommeil tremble. Va au bout de ton cauchemar. Ainsi, tu te réveilleras.

1.
La voie et le nom

La voie qui peut s'énoncer
N'est pas la voie pour toujours
Le nom qui peut la nommer
N'est pas le nom pour toujours

Lao Tseu, *Tao te king,* 1.

La crise est finie. L'Histoire aussi. Parce que l'une et l'autre sont des concepts vides. Dérisoires inventions de quelques hommes voulant, en un lieu conquérant du monde, représenter leur vie insensée comme acte de liberté, leur infime pouvoir comme nécessité divine, leur mémoire oublieuse comme un lumineux récit.

Ce qu'on nomme l'Histoire n'est qu'un roman inlassablement réécrit. Ce qu'on nomme la crise n'est que la longue et difficile réécriture qui sépare deux formes provisoires du monde. L'après-crise est cette forme fugace où se tend la mémoire et qui s'efface avant d'être achevée, laissant une autre se penser et s'écrire.

De l'humaine science, regard en devenir sur les formes du pouvoir, il ressort que l'homme ne peut imposer les rythmes du temps. Goutte d'eau dans le fleuve, il veut croire que le courant qui le porte peut se décrire comme Histoire, les tourbillons qui l'entraînent se théoriser comme crise, et ses mouvements désordonnés se désigner comme liberté. Alors que le promeneur, sur la rive, perçoit seulement un fleuve : entité abstraite et atemporelle, distinct des masses d'eau qu'il canalise. Et qu'à son tour cette entité compose avec le promeneur un autre ensemble qui, pour un autre observateur placé à un autre niveau, n'est peut-être guère qu'une autre goutte d'eau, prise dans d'autres tourbillons, avec d'autres mouvements désordonnés...

Certes, pour défendre la vie menacée par toutes les formes de violence, plus que jamais la résistance et l'utopie s'imposent, hors

de toute analyse et de toute science. Mais on ne peut plus se contenter des cris et des pierres : il faut forger un discours et des armes à la mesure de l'ennemi. Or, quelque forme matérielle ou politique qu'elle revête, la menace gît aujourd'hui dans l'envahissement progressif de notre monde par la réalité impériale de l'économie ; aussi convient-il pour dessiner l'avenir du monde, de comprendre ce que sur son destin dit le discours économique. Comme, heureusement, tout n'est encore qu'ambiguïté subtile et possible trahison, on peut utiliser ce discours contre les forces mêmes qui font de lui la loi du monde.

Toute action économique se recommande de discours théoriques. Ceux-ci, même faux ou partiels, sont donc partie intégrante du monde où nous vivons, ils contribuent à le structurer. Ce livre est bien moins un essai sur le devenir de la crise qu'une tentative de synthèse des théories de la crise, toutes vraies, en tant qu'elles sont outils pour une action. Une tentative pour donner un sens à ce que, dans les innombrables lieux où s'élabore ce savoir, on croit pouvoir désigner comme crise et comme après-crise.

De ce voyage au règne des mots, surgit la sourde certitude d'une certaine mort de l'espèce humaine. Non d'une mort à venir, mais d'une mort déjà accomplie, depuis que, voilà bien longtemps déjà, le fleuve au fil duquel nous coulons a trouvé son lit.

L'architecture de ces discours, de leur branchement sur le monde, dessine la silhouette de cette réalité de mort. Mais il ne s'agit nullement de construire, avant quelque Déluge hypothétique, une illusoire Arche de Noé du Savoir : bien au contraire, de frayer la voie à une ébauche de l'après-crise, image convergente du mouvement de l'Histoire et de l'ordre du monde.

Je m'appuierai donc, pour penser ce mouvement des lois du monde, non point sur l'exclusion, mais sur le compromis ; non sur l'anathème, mais sur l'unité. Aussi ai-je dû choisir, parmi les innombrables théories de la crise, celles qui m'ont paru les plus achevées, les mieux en résonance avec les mouvements des faits et des hommes. Au-delà des problèmes que pose toute sélection d'idées, et sur lesquels je reviendrai, voici l'essentiel : si tout ce savoir n'est encore aujourd'hui ni synthétisé, ni assimilé, s'il reste un lieu d'affrontements et d'anathèmes, c'est parce qu'il charrie une image du monde d'une intolérable fixité ; et que tout groupe

social trouve intérêt à en occulter certains fragments pour tenter d'asseoir sa domination.

Face à l'immensité de l'enjeu, faut-il alors cesser ce combat rudimentaire entre un vrai et un faux, mettre un terme à cette dénonciation de la parole de l'autre ? Et avoir le courage d'admettre que plusieurs discours peuvent être simultanément vrais, c'est-à-dire peuvent valablement interpréter le monde ?

La multiplicité du vrai n'est d'ailleurs pas spécifique à l'analyse du monde social : le monde de la nature, lui aussi, s'éclaire de théories contradictoires, vraies en des sens différents : ainsi la mécanique et la thermodynamique sont-elles vraies simultanément, bien que rien, aujourd'hui encore, ne permette de rendre compatibles leurs conceptions du temps ou leurs définitions de la matière.

Il faut donc apprendre à accepter comme vrai tout discours porteur de sens pour tous, ou pour un groupe, ou pour un individu.

Le premier sens du vrai est de loin le plus commun, le plus banal critère de scientificité : *une théorie est vraie si elle est énonçable selon les règles de la logique formelle, et si ses conséquences, empiriquement, sont vérifiables par tout observateur.* Elle cesse de l'être si d'autres conséquences, parmi celles qu'elle implique, sont contredites par l'expérience, ou si de nouveaux discours mathématiques y décèlent une contradiction. C'est selon ce critère que s'est construite toute la mécanique classique, mais aussi la quasi-totalité de la science économique : si un événement réalisé n'est pas conséquence d'un tel modèle, il ne peut être que l'expression d'une ignorance quant à la spécification du modèle, ignorance qu'un progrès ultérieur de la conceptualisation mathématique permettra de lever.

Or, cette acception du vrai, qui s'est généralisée au XVIII[e] siècle, limite la nature même des représentations possibles du monde, les enferme dans un cadre déterministe qui n'admet d'autre modèle que l'automate aux mouvements réversibles, machine simple seule utilisée dans l'industrie d'alors. Là se retrouvent Newton et Walras, Kepler et Smith : tous discours qui excluent l'irréversibilité, la dégradation, la discontinuité, l'indétermination, le hasard, la contradiction. Le monde, en particulier dans son aspect économi-

que, étant représenté comme un automate par nature harmonieux, une crise ou un dysfonctionnement ne peut s'expliquer que comme une panne, une erreur, le résultat d'une ignorance ou d'un choc imprévu ; et sa résolution consiste en la restauration des lois antérieures de fonctionnement, en la réparation de la mécanique, que permet la réversibilité des comportements.

Tel est le paradigme majeur de la science économique utilisée jusqu'aujourd'hui par les institutions de pouvoir, quelles qu'elles soient et où qu'elles soient. Il ne faut pas s'en étonner : d'une part, un pouvoir ne peut construire d'autre représentation du monde que celle qui évacue sa propre négation, c'est-à-dire masque le partial, le local, le conflictuel ; d'autre part, ce modèle scientifique s'est généralisé avec l'économie de marché qui aspirait justement à remplacer la contrainte par l'échange, la centralité par l'équilibre, la spécificité de l'Empire par l'universalité de la Marchandise.

Cet acte de foi en l'existence d'une correspondance biunivoque, d'une bijection entre le monde et la logique mathématique a certes permis de construire le modèle d'un automate théorique, formidablement séduisant, et rendu universel par la vertu de la raison. Mais il ne rend compte que d'une fraction infime du monde, celle qui est réductible aux échanges quantifiés en monnaie, sans autre jeu de pouvoirs. Encore n'est-il utilisable que par certaines institutions liées au pouvoir. À la différence des informations sur le monde physique ou même biologique, les informations sur le monde social ne sont pas accessibles sans de considérables dépenses : seul un pouvoir institué, disposant de moyens financiers importants, peut tester des hypothèses, vérifier des résultats et utiliser ce critère du vrai pour élaborer un discours scientifique. Alors, inexorablement, les modèles empiristes deviennent à la fois plus formels, faute de vérification, et plus conformistes, faute de contestation.

Cette classe de théories ne saurait donc constituer le seul cadre d'une vision moderne de l'économie mondiale. Et, d'abord, parce que pour la plupart des faits sociaux la vérification n'est pas possible, faute de répétition. De fait, à côté de ce discours, il y a plus d'un siècle s'est construite une autre représentation, qui continue de s'enrichir aujourd'hui : une autre langue pour parler du

monde, avec un autre critère du vrai. Dès le milieu du XIX[e] siècle, des physiciens avaient compris que la nature n'est pas réductible au déterminisme mécanique et que l'évolution de certains phénomènes ne saurait être ainsi prédite. La situation économique de l'époque a joué un rôle important dans le rejet de la pensée mécaniste : c'est en effet à partir d'une recherche sur l'amélioration de la rentabilité de la toute récente machine à vapeur que Gibbs et Boltzmann jetèrent les bases de ce qui allait devenir la thermodynamique. Et ce n'était pas simplement une nouvelle branche de la physique qui s'esquissait là, mais toute une nouvelle représentation du monde et du savoir, capable non seulement de prédire les rendements utiles des machines et des moteurs, mais de fournir un nouveau critère de scientificité du discours, d'ouvrir une porte à d'autres modes de prédiction de l'avenir.

Pour qu'une théorie soit « vraie », dans ce cadre, on n'exige plus qu'elle soit universelle et invariante ; il suffit qu'elle fournisse un ensemble de recettes permettant de gérer au mieux l'irréversible. Mais que signifie « au mieux » ? En physique, cela veut dire : avec la moindre déperdition d'énergie pour celui qui s'en sert. En science sociale, cela s'exprime ainsi : avec la moindre déperdition de pouvoir pour le groupe qui l'utilise. Le réversible et l'universel font place à l'irréversible et au collectif.

La confusion du vrai et de l'utile, dans la science physique comme dans la science sociale, peut paraître étrange, choquante, inacceptable. Pourtant, tel est bien le chemin qu'a suivi une part importante de ce que, depuis plus d'un siècle, on appelle science. Simultanément, thermodynamique, marxisme et déterminisme ont approfondi cette voie. Le critère du vrai y est le même, la vision du monde commune. C'est un même paradigme qui s'élabore. Dans l'œuvre de Marx, de Darwin ou de Gibbs, on trouve le même souci de gérer l'irréversible, de limiter la dégradation inévitable par la connaissance de lois statistiques de la production du monde. On y parle de « moteur », de « rendement », d'« irréversibilité », d'« équilibre chimique », de « cycle », de « phase ». Il ne faut pas y voir le remplacement de la pensée newtonienne (ou de l'économie walrasienne) par une pensée gibbsienne (ou une économie marxienne), mais l'avènement d'un autre monde du savoir, à côté du premier. En effet la thermodynamique n'abolit

pas la mécanique, même si elle en contredit certaines lois. L'une et l'autre sont des discours simultanément scientifiques, simultanément vrais, mais en des sens différents.

Ce second critère dessine donc un second monde, où est considéré comme vrai, c'est-à-dire scientifique, *un discours utile à un groupe dans son combat pour la conquête du pouvoir.* Ce vrai-là n'entraîne plus l'unanimité par l'adéquation à une structure rationnelle universelle, mais seulement s'il s'impose par la force. Son objet est d'interroger la façon dont une société gère son énergie et travaille à constituer une forme organisée, c'est-à-dire localement improbable, dans un océan de désordre, c'est-à-dire dans un univers d'irréversible chaos. La crise est alors l'accélération du vieillissement d'une forme de travail, et sa résolution passe par l'acceptation de la mort de cette forme et la naissance d'une autre.

Mais, dans le monde de la nature comme dans celui de la société, ni la mécanique ni la thermodynamique ne suffisent à rendre compte des formes à venir ou passées. Déjà la physique relativiste laissait deviner des ponts entre l'une et l'autre science ; on sait maintenant que leurs contradictions peuvent être levées en sortant de leurs paradigmes, pour fonder un troisième discours scientifique, un troisième sens du vrai, celui non plus de l'universel ou du collectif, mais de l'individuel. Il faut désormais reconnaître que la réalité du monde physique est trop complexe pour pouvoir être appréhendée par un seul discours, c'est-à-dire que le réel est inséparable du regard inévitablement partiel qu'on porte sur lui. De même qu'un code musical ne permet d'explorer qu'une partie de l'univers sonore, un discours scientifique ne peut parler que d'un lieu du monde.

Selon ce critère du vrai, un discours est recevable dès l'instant qu'il produit un sens du monde pour celui qui l'énonce. Autrement dit, s'il le séduit. L'unanimité, ensuite, ne peut se conquérir ni par la pure logique, ni par la force, mais par la vertu de la séduction. Comme le beau et parce qu'il se confond avec lui, le vrai n'est pas en soi universel. Le vrai est esthétique.

Il n'y a plus alors d'absolu ; il n'y a plus ni réversibilité ni irréversibilité du temps. L'une et l'autre sont possibles, selon les lieux et les instants. Par exemple, dans cette acception du vrai, le

système solaire est à la fois en équilibre newtonien et en destruction gibbsienne.

En cette fin du XX[e] siècle, s'esquisse là une représentation nouvelle du monde : troisième archipel du savoir, non pas supérieur aux deux autres, ni même leur successeur, mais différent. Le vrai et l'ordre y sont le sens, la forme ; le faux et la crise y sont la faille qui révèle la forme, le mensonge qui démasque la vérité, la fracture qui découvre la structure, le tourbillon qui désigne le courant, la déchirure qui organise la réécriture de la forme.

Pour la troisième fois, les exigences de l'économie ont aidé à cristalliser les intuitions du paradigme : après les machines simples, l'harmonie et le déséquilibre, après les machines à moteur, le rendement et le gaspillage, voici les machines à information, le silence et le bruit. Dans ce contexte, une théorie sur l'organisation est un discours sur la forme, sur la cohérence, aussi pleine, aussi achevée que possible, qu'elle s'exprime selon la logique des mathématiques, de la langue ou de la musique.

Il faut accepter cette triplicité, se rappeler que la recherche d'un sens unique du vrai est rêve d'ordre et de conformité, c'est-à-dire source de dictature. Réciproquement, cette multiplicité du vrai est aussi condition de survie : comme un groupe humain ne tolère pas longtemps de vivre avec une représentation du monde contraire à ce qu'il désigne comme vrai, il lui faut unifier l'une et l'autre. Et les unifier, c'est en admettre la diversité. Déjà, dans les sociétés préscientifiques, le mythe qui donne sens aux permanences, aux dégradations, aux renaissances, au temps, est mode d'organisation économique du monde et limite absolue imposée aux comportements. Mais, malgré cette totalité unificatrice, les mythes, quelles qu'en soient la forme et l'expression théologique, ont toujours dit l'importance des différences, de la multiplicité des sens du monde : parce que seules ces différences et ces ambiguïtés rendent le monde tolérable au plus grand nombre, permettent à chacun d'assumer son propre sens, gèrent au mieux la violence.

Aujourd'hui, cette multiplicité est difficile à préserver. C'est que les deux premiers mondes de la science ont prôné, l'un l'universalité, le second la force : ni dans l'un, ni dans l'autre il n'y a place pour la tolérance. Aussi, toute société qui accepte de se

représenter le monde selon une seule de ces deux classes de discours s'oblige à l'uniformité. Elle ne peut laisser vivre le troisième sens du vrai, et la voilà inévitablement contrainte au mensonge et à la dictature : *tout ordre qui élimine l'esthétique comme langue et la séduction comme parole implique inévitablement la dictature.*

Il faut souligner qu'un vrai de ce troisième genre n'a pas de réalité logique, puisque si ce que je dis plus haut est « vrai », c'est-à-dire si le vrai ne peut être qu'une théorie locale, intransmissible, alors le concept même du vrai local est local et le vrai est ailleurs, il est donc peut-être l'universel... Mais, précisément, il faut sortir de la logique et de la raison, accepter l'art comme moyen de connaissance, comme forme du vrai, et faire de la négation du rationnel l'affirmation la plus haute de la raison.

Sans doute cette réflexion sur le vrai peut-elle sembler à la fois trop générale et trop ambitieuse, en tout cas inutile à l'élaboration d'une synthèse des théories de la crise économique mondiale. De fait, celle-ci est lisible dans les signes incontestables de l'inflation, du chômage, de la faim et dans les impitoyables luttes des hommes et des nations. Pourtant une telle distinction théorique est essentielle. Elle seule permet, en effet, de donner sens à une présentation de toutes les théories, qui toutes sont vraies.

Ce parcours théorique sera long. Exposé, théorie après théorie, mythe après mythe, de ce qui se dit aujourd'hui de plus approfondi sur la crise, il constitue un discours total sur les mouvements du temps. Selon chacun des trois sens du vrai, selon chacun des trois modèles, il démasque quels pouvoirs, quelles nations, quels groupes, consciemment ou non, imposent leur culture ou se résignent à leur non-sens suicidaire.

Une telle synthèse comporte un pari sur la valeur à long terme des thèses retenues. Qui, avant-guerre, n'aurait, dans une semblable tentative, oublié le maître livre écrit en polonais par Michel Kalecki, quatre ans avant celui de Keynes, et qui allait révolutionner toute la pensée économique ?

Le sens du parcours est celui que désignent les préalables théoriques, car chaque critère du vrai dessine des frontières sur la carte des théories et désigne comme scientifiques certains discours et

pas d'autres. Chacun a ses écoles, ses vedettes, ses modes de diffusion des connaissances et ses métaphores. En voici l'esquisse.

La première représentation décrit l'économie comme une mécanique. Son objet est l'étude de la *régulation*. Elle conçoit le monde comme déterministe et réversible. Le modèle quasi unique de cette théorie est celui du marché, tel qu'on le trouve d'abord chez Walras. La crise est vue comme mauvais fonctionnement du marché, panne du système, défaut de la mécanique, parasite dans la régulation ; son dépassement suppose la restauration des conditions antérieures de la régulation, c'est-à-dire celles du marché parfait. Cette théorisation se développe aujourd'hui en deux directions contradictoires. Pour certains, le blocage principal du marché vient de l'existence de l'État, sans lequel *l'autorégulation* du marché réaliserait les désirs unanimes des agents qui y échangent. Pour d'autres, au contraire, théoriciens de *l'hétérorégulation*, la régulation est impossible sans l'État, car lui seul produit certaines informations indispensables auxquelles le marché n'a pas accès.

Mais la chimère de l'équilibre ne décrit pas la totalité du monde et, en particulier, elle ne dit rien des luttes inexpiables pour l'appropriation des ressources, qui forment la trame de l'histoire. Ces luttes ne se structurent pas dans le réversible, mais dans l'irréversible ; pas dans l'échange, mais dans la production.

Une deuxième représentation regroupe les discours qui décrivent la société comme une *production* du travail des hommes. L'histoire suit un cours irréversible, jusqu'à l'épuisement des sources de profit et d'accumulation dont la lutte de classe peut orienter le cours. Une crise y est l'inévitable moment de la contradiction entre produire et échanger, provoquée par le parasite qu'est la bourgeoisie. On distingue, parmi ces modèles, ceux qui pensent la crise dans le cadre de l'espace national — c'est l'*endoproduction* — et ceux qui, au contraire, en ont une vision mondiale : les théoriciens de l'*exoproduction*. Le modèle marxien de la valeur fournit le cadre théorique quasi général de ce second monde, comme le modèle du marché de Walras fournit celui du premier. Marx est donc ici une référence incontournable. Sans doute le moment est-il venu de l'accepter et de le considérer comme scientifique, parmi d'autres penseurs, comme eux totalitaire, justement parce que porteur d'une certaine vérité. La repré-

sentation de l'échange impliquait une utopie totalitaire, où l'homme est réduit à son revenu monétaire, celle-ci en implique une autre, qui réduit l'homme à son poste de travail.

Mais le monde ne se résume ni à l'échange ni à la production, le sens ne se réduit ni au prix ni à la valeur des objets. Le monde engendre ses propres structures ailleurs que dans la seule production matérielle. Il faut aussi penser le monde comme *organisation* du sens. Et la crise comme rupture du sens dans l'organisation, qui naît des divergences dans l'ordre, des parasites de la communication, bruits du marché, voleurs de valeur, bruits du monde. L'ordre est alors gestion de la violence, la crise retour de la violence, selon une succession que l'histoire seule nous désigne. Partout et toujours, la crise se résout dans la création d'une cohérence entre une culture et une technologie, entre de l'universel et du local. Par là, en une histoire longue qui prend sa source au fond des rituels magiques, on peut donner sens à la crise actuelle et à son issue, comme réalisation d'un nouvel avatar imperceptible dans l'invariance de l'ordre du monde : la crise et l'histoire sont finies. Reste à y vivre, c'est-à-dire à y nier la mort.

Après les métaphores mécaniques et thermodynamiques vient la métaphore littéraire : l'histoire s'écrit et se réécrit comme un livre. Elle est faite de mémoire et d'intuition. La mémoire est nécessité et l'intuition est hasard. Une fois écrite, l'intuition s'inscrit dans la mémoire, le hasard devient nécessité.

Toute théorie sociale se fonde alors sur l'esquisse d'une théorie de l'écriture.

Et tout peut se lire comme inévitablement signifié par ce sens de l'histoire, local et fragile : la substitution de la force à la magie, et de la marchandise à la force, l'affirmation du Pacifique comme nouveau centre du monde, la généralisation des marchandises comme paroles échangées entre les hommes, eux-mêmes devenus marchandises jouissant de leurs solitudes, l'avènement des nouveaux médias et des nouveaux objets.

On peut ainsi tracer le cadre des multiples schémas théoriques qui légitiment la vision de chaque acteur du monde. Et, derrière les mondes de la théorie, il y a ceux du pouvoir et ceux de l'inconscient. Car pourquoi un théoricien choisit-il tel ou tel camp, sinon pour être reconnu, accepté par ceux qu'il idéalise ? Si l'on a bien perçu ce miroir narcissique du savoir, on aura com-

pris que cette structure tripartite n'est pas un artifice de présentation, ni un retour naïf à Héraclite ou à Hegel ; mais bien plutôt la marque de la présence d'un schéma constant dans l'histoire humaine, même quand elle se veut universelle ou monothéiste : trois Dieux, trois Temps, trois Mondes.

Derrière le froid silence qu'elle organise, la réécriture des formes indique comme une espérance, par l'éloge passionné du compromis, par la recherche éperdue de la vie, par l'exigence imprévisible de son mouvement. Elle dit qu'à côté des trois Dieux, il en est toujours un autre, menaçant et désirable : dieu du commerce, du vol et de la musique, dieu de l'intuition et du hasard, qui transmet, communique, parasite et fausse l'ordre achevé des trois Mondes...

Ainsi s'annonce la ruse comme menace. Mais aussi comme espérance : si le capitalisme ruse avec nous en nous imposant la jouissance solitaire, il nous faut ruser avec lui et accepter son empire pour le dissoudre. S'il détruit la langue, il détruit, avec elle, le pouvoir absolu des hommes sur d'autres hommes. S'il réunit et fige le monde, il nous permet de ne plus en être fasciné.

Un dernier avertissement. L'esquisse qui précède n'est ni un résumé du livre ni un exposé de sa thèse, mais une invitation au voyage, à un vagabondage esthétique. En ce monde de superficialité obscure et d'enthousiasme analphabète, il faut en finir avec les lectures hâtives, les jugements péremptoires sur des travaux faits de nuances et de mystère, de complexité et d'incertitude. Penser ce livre fut un minutieux effort et une réelle jouissance, ce qui pour moi me suffit à lui donner valeur de vrai. Sa lecture exige un effort du même type ; alors seulement la mystérieuse alchimie de la séduction aura chance d'opérer. Si cet effort rebute, mieux vaut ne pas s'engager dans ce parcours : on risquerait de faire dire à l'auteur bien autre chose que ce qu'il a écrit, de le réduire au silence en parasitant sa parole. Je préfère une pensée endormie sur les rayons d'une bibliothèque à sa caricature piaillant sur les lèvres de dilettantes : l'oubli se gave de vanité, le sommeil nourrit la mémoire.

PREMIÈRE PARTIE

Régulation

La science économique, aujourd'hui dominante, ne manque pas de lettres de noblesse. L'échange économique est la clé principale pour toute interprétation du monde, dès les premiers modèles économiques du XVIe siècle. À l'heure même où l'Europe secoue de plus en plus fortement les organisations impériales et les pesanteurs de la théologie, où l'échange monétaire prend une place croissante dans les processus de répartition des richesses et des productions, le modèle de la mécanique rationnelle s'impose partout dans le champ des idées. L'intuition est naturelle : si, selon la mécanique, le monde de la matière est équilibré, pourquoi n'en irait-il pas de même de l'organisme humain, et des sociétés ?

Équilibre, pour l'économie des sociétés, cela signifie égalité de l'offre et de la demande : c'est la loi de Jean-Baptiste Say [200] ; cela signifie identité de l'offre et de la demande : c'est la loi de Léon Walras [217]. Le marché est ainsi devenu le lieu unique de cette mécanique, le cadre théorique obligé de toute description économique, quels que soient le régime politique et la situation historique de la société décrite. Les choses ne valent que par l'intensité de leur demande sur le marché, indépendamment de la nature de la propriété ou des mécanismes de la production. Cette représentation est encore aujourd'hui le cadre principal, idéologiquement et politiquement, de l'observation et de la théorisation de l'économie du monde. Aussi faut-il commencer par elle la théorisation de l'après-crise.

Une organisation économique y est considérée comme une mécanique simple, où un ensemble d'agents, producteurs et

consommateurs, en réagissant de façon rationnelle à des informations, assurent la *régulation* de leurs échanges autour d'un équilibre. Le projet de la théorie est à la fois d'étudier les conditions de réalisation de cet équilibre et les formes de sa rupture. Dès le XVIIIe siècle, l'essentiel des résultats de la théorie était déjà esquissé : il existerait une sorte de « main invisible » grâce à laquelle tous les consommateurs seraient satisfaits et tous les producteurs rémunérés. Autrement dit, le marché assurerait la conformité de tous les désirs, il permettrait une décision unanimement préférée à toute autre. Lors de la grande crise de la fin du XVIIIe siècle, qui allait assurer la prééminence anglaise, Adam Smith résuma cette thèse dans un célèbre passage de *La Richesse des Nations* [209], qui reste encore une très juste expression de ce cadre théorique :

> En dirigeant l'industrie de façon que ce qu'elle produise puisse être de la plus grande valeur, un individu ne vise que son seul avantage ; mais il est en ceci [...] dirigé par une main invisible à atteindre un objectif sans rapport avec ses intentions [...]. En ne recherchant que son propre intérêt, il réalise fréquemment celui de la société plus efficacement que quand il entend directement le réaliser.

Une fois ce modèle établi au XIXe siècle dans la pensée et la pratique concurrentielle, et grâce aux progrès des mathématiques, la théorie se développe dans deux directions : l'étude des représentations axiomatiques les plus générales du modèle de concurrence, et l'étude de ses conséquences empiriques.

Que l'idée d'un équilibre social « naturel » ait pu s'imposer en économie au même moment où elle triomphait aussi en mécanique, en médecine, en astronomie, en science politique, n'est guère étonnant. Il est par contre étrange que cette idée, considérée dès le XIXe siècle comme dépassée dans tous les autres champs du savoir, ou au mieux valable à l'intérieur de certaines limites très restrictives, soit restée dans le monde anglo-saxon la seule conception méritant d'être dite scientifique, la seule représentation acceptable de l'économie.

Je ne pourrai expliquer cette cohérence entre régulation et modernité qu'au dernier chapitre de ce livre, lorsqu'une analyse

complète de la dynamique de la crise actuelle aura montré le rôle que joue cette conception aujourd'hui dans la réécriture du monde. Il s'agit seulement, pour l'instant, de faire le point sur le plus récent état de ces théories. Comme la plupart des politiques économiques actuelles, qui s'en inspirent, elles possèdent en commun un corps théorique unique : elles font toutes l'hypothèse que les variables économiques — production, demande, stocks, prix — sont déterminées par les seules décisions des individus, supposés rationnels, en fonction de l'ensemble d'informations auquel tous ont accès. Ces décisions visent à la meilleure utilisation des ressources disponibles, selon l'intérêt de chaque individu. Les choix sont supposés certains, hiérarchisés, non aliénés. Il existe dès lors, pour chaque individu, une hiérarchie entre les biens, non nécessairement quantifiée.

Ces décisions se traduisent en résultats matériels de consommation ou de production, lorsqu'elles se confrontent entre elles en un lieu unique où se fixent les prix et les quantités : *le marché*. Cette confrontation est nommée *régulation*. Elle s'opère par le biais de la monnaie. Le stock de monnaie dont disposent les agents est donc une information significative, un mode de communication sur le marché. Les prix, y compris celui du bien « monnaie » lui-même, résument, avec les quantités, toutes les informations nécessaires à la régulation.

On peut démontrer que la régulation est possible dans une économie de marché pure et parfaite, c'est-à-dire dans une organisation sociale où les individus, consommateurs et producteurs, ont entièrement connaissance des biens disponibles, où la valeur de ceux-ci s'exprime sous forme de prix et où il n'y a aucune interdépendance entre les intérêts des divers agents. Il existe alors une certaine répartition des biens (dont le travail et le capital) et un certain système de prix (dont les salaires et les profits) garantissant la satisfaction maximale des intérêts de tous les agents.

Toute la question est bien entendu de savoir si, dans la réalité, cette régulation est possible. Sur ce point, deux écoles s'opposent, à l'intérieur même du monde de la régulation : l'une pour qui le marché est autorégulateur, l'autre pour qui il ne peut être en équilibre sans l'intervention d'un agent extérieur.

Les tenants de *l'autorégulation* soutiennent que l'économie de marché, dans sa forme pure, réalise un équilibre optimal ; autre-

ment dit, que si aucun phénomène parasite ne vient perturber l'échange d'informations entre les individus, l'action de tous assure leur satisfaction maximale. Selon cette représentation, il n'y a crise que lorsque le marché fonctionne mal, c'est-à-dire lorsque des parasites troublent la circulation de l'information : soit parce que les conditions de la concurrence parfaite ne sont pas réunies ; soit encore parce que les agents ne sont pas en mesure d'anticiper rationnellement l'avenir ; soit enfin parce que la monnaie empêche l'économie d'atteindre ce point d'équilibre optimal.

Les théoriciens de l'autorégulation se divisent à leur tour en deux grands courants doctrinaux : l'un, relativement isolé, est issu des théories de l'économiste autrichien Friedrich von Hayek, l'autre de celles de l'économiste français Léon Walras. Nous suivrons ces deux lignées jusqu'à leurs aboutissements les plus modernes.

Mais, et ce sera l'objet d'un second chapitre, dans le cadre de ce même paradigme d'autres théoriciens estiment que le marché, même pur et parfait, ne peut jamais réaliser l'équilibre optimal. Je les nommerai théoriciens de l'*hétérorégulation*. Selon eux, les prix réels ne sont pas ceux qui pourraient conduire à l'équilibre, et le système concurrentiel ne peut, sans intervention extérieure, corriger ce gauchissement de l'information. Quant aux causes de ce parasite, elles sont à chercher, pour certains, dans les phénomènes monétaires, pour d'autres, dans le conflit d'intérêts entre capitalistes et salariés.

On peut donc distinguer, dans le cadre du paradigme théorique de la régulation, deux courants menant à des conclusions opératoires et à des politiques économiques radicalement différentes. L'autorégulation pousse au démantèlement de l'État, l'hétérorégulation à son renforcement. La première à une politique monétaire, la seconde à une politique des revenus.

Pourtant, ce qui les rapproche est plus important que ce qui les divise : elles nourrissent la même ambition d'expliquer le monde à partir des seules données de l'échange, le même rêve de vérité universelle, la même volonté de décrire le monde comme s'il n'était qu'une gigantesque foire à la criée, une vente aux enchères à l'échelle de la planète, entre acheteurs et vendeurs libres et solitaires.

2.
Le non-faire, le non-dire

Le sage gouverne par le non-faire
Il enseigne par le non-dire
Il ne refuse rien à la foule des êtres
Mais il nourrit chacun sans se l'approprier
Lao Tseu, *Tao te king*, 2.

Peut-être sera-t-on surpris de voir cette réflexion, consacrée aux plus actuelles théories de la crise, commencer par les conceptions d'un théoricien né à Vienne en 1899 : Friedrich von Hayek [91], dont le travail fondamental concerne la crise des années trente ; et s'attacher ensuite à celles de théoriciens inspirés du XVIII[e] siècle anglais. Il y a deux raisons à cela : d'une part, ces théoriciens sont aujourd'hui d'une extraordinaire actualité, car leurs recommandations correspondent tout à fait à l'intérêt des groupes sociaux les plus influents, et constituent les références théoriques des politiques économiques les plus récentes ; d'autre part, ces modèles théoriques peuvent être interprétés comme une version rudimentaire de la théorie des organisations, beaucoup plus complexe, que je proposerai à la fin de ce livre.

Parmi les héritiers modernes de ces théoriciens, je distinguerai entre ceux qui proposent une profonde réforme institutionnelle du capitalisme, et ceux pour qui une élimination pragmatique des phénomènes parasites suffirait à restaurer l'autorégulation, et donc à sortir tout pays de la crise actuelle.

I. - Le formalisme institutionnel

Pour certains, seul le marché assure la démocratie ; aussi faut-il inscrire les lois du marché dans les règles mêmes de la Constitution. Il faut donc réduire la démocratie au marché et s'en tenir là.

Sinon, le totalitarisme menace. Il y a pour cela deux modèles distincts, l'un issu de Hayek et l'autre de Walras.

1.1. Cosmos *ou* taxis

Le modèle élaboré par Friedrich von Hayek, économiste autrichien vivant aujourd'hui en Allemagne, est tout à fait différent des autres modèles d'autorégulation, et en particulier du modèle walrasien, autre axe du formalisme institutionnel. Il constitue une des rares tentatives pour concilier une certaine vision philosophique explicite avec une théorisation précise de la réalité économique. Bien que pour l'essentiel sa théorie ait été élaborée lors de la crise des années trente, elle inspire, aujourd'hui encore, de très nombreux travaux.

Selon Hayek [92], il n'y a que deux formes possibles d'organisation des sociétés : l'une, consciemment construite par les hommes pour réaliser un projet explicite, le cas échéant par la violence, qu'il appelle *taxis ;* l'autre, caractérisée par une organisation spontanée et un fonctionnement de type cybernétique, qu'il appelle *cosmos.*

Le *taxis* est, dit-il, le mode général d'organisation des sociétés primitives, où chaque individu accomplit des tâches fixées d'avance. De même, la plupart des projets de sociétés politiques idéales doivent être considérés comme des *taxis.* Dans le *cosmos,* au contraire, chacun peut vivre de manière libre et créative, au prix d'inégalités sociales. Hayek considère donc le nazisme, le parlementarisme, la social-démocratie ou le socialisme comme différentes formes de *taxis,* et il leur préfère le pragmatisme anglais des théoriciens du libre-échange, qui devrait permettre l'émergence d'un *cosmos.* Pour lui, toute tentative de *taxis* dans l'économie éloigne du *cosmos* et crée la crise. Autrement dit, toute décision émanant de l'État ne peut que fausser le fonctionnement naturel de la société. L'interventionnisme est fondé sur l'illusion que le projet aide à l'organisation, alors qu'au contraire c'est de l'action sans projet que peut naître l'ordre idéal, imposant le moins de contrainte possible. Ainsi, c'est du *cosmos* que relève la meilleure économie, dont Hume écrivait déjà qu'elle est « le résultat de l'action des hommes et non de leur dessein ».

Hayek est donc par excellence le théoricien de l'« antipolitique » : le meilleur système politique est, selon lui, celui qui se contente de fixer à l'économie des règles générales de fonctionnement et ne nourrit aucun projet : limiter le gouvernement au strict minimum, laisser la société évoluer et chaque individu poursuivre ses seuls intérêts, telle est sa seule ambition.

Cette définition de la démocratie est étroitement liée à la prépondérance du marché, seule forme possible de *cosmos* — les prix n'étant, en somme, pas autre chose que des ordres que personne n'a donnés mais qui n'en sont pas moins exécutés. Hayek appelle le marché une *catalaxie*, néologisme formé de deux mots grecs signifiant « échanger » et « convertir un ennemi en ami » : le marché est la seule structure non violente, l'échange la seule organisation non totalitaire. Si on en rompt les lois, on est conduit à un *taxis*, nécessairement incohérent et en crise, jusqu'au développement d'organisations totalitaires.

Plus spécifiquement, son modèle de l'économie moderne et de la crise vise à démontrer cette théorie : Hayek appelle *processus de production* l'ensemble des opérations nécessaires pour passer des matières premières (capital, travail, terre) aux biens de consommation. Plus les processus de production sont longs, plus les matières premières sont utilisées à satisfaire des besoins lointains, avec de nombreux détours. En général, on mesure la « longueur » des processus de production par le nombre de stades intermédiaires et de machines, c'est-à-dire par la quantité de capital nécessaire pour fabriquer un bien de consommation. Les entrepreneurs ne sont guidés que par le taux de rentabilité de leur capital qui doit être égal au taux d'intérêt naturel, fixé, sur le marché du capital, par l'égalité entre l'investissement nécessaire et l'épargne disponible. Ce taux détermine le choix de processus de production plus ou moins longs.

Supposons d'abord que l'économie soit un *cosmos* : autrement dit, supposons le marché parfait, l'épargne tout entière investie, le système bancaire inexistant, la quantité de monnaie en circulation constante, l'information parfaite. Hayek montre qu'on peut alors déterminer le point d'équilibre de l'économie, défini par une quantité des biens produits, une quantité du capital utilisé et une longueur des processus de production. Aucune modification de cet équilibre n'est possible, à moins que, pour une raison ou une

autre, l'épargne ou l'investissement augmente ; mais une hausse de l'épargne disponible entraîne la baisse de sa valeur sur le marché, c'est-à-dire une baisse du taux d'intérêt naturel ; l'investissement est ainsi facilité, et les entreprises sont incitées à allonger leurs processus de production, ce qui établit un nouvel équilibre. Le *cosmos* est donc en équilibre économique permanent, la crise y est exclue.

Mais il suffit qu'une seule de ces hypothèses soit remise en cause pour que cet équilibre devienne impossible. En particulier, dès qu'existe un système bancaire, le *cosmos* cède la place au *taxis*, et la crise apparaît. Voici le raisonnement : s'il existe des banques, la monnaie est plus abondante que l'épargne, aussi le taux d'intérêt diminue et les investissements augmentent, allongeant les processus de production. Ceci fausse l'équilibre naturel et conduit inévitablement, à terme, à une crise, selon le mécanisme suivant : la production des machines supplémentaires conduit à créer des emplois supplémentaires, et donc à distribuer des salaires, permettant une demande de biens de consommation, dont les prix alors augmentent. La rentabilité des entreprises qui les fabriquent en est améliorée et des capitaux sont attirés vers elles. Deux évolutions sont alors possibles : soit les banques accordent des crédits supplémentaires et l'équilibre est atteint, mais la monnaie supplémentaire crée de l'inflation ; soit les banques bloquent le crédit, auquel cas le taux d'intérêt naturel augmente et le capital devient plus coûteux. Dans ce second cas, les processus de production, qui s'étaient abusivement allongés, raccourcissent de nouveau : c'est la récession et le chômage qui assainissent l'économie en supprimant les excès d'investissement et restaurent la structure d'équilibre optimal de production. Ainsi, l'inflation est la marque du refus de l'équilibre, de la fuite en avant par des investissements excessifs, financés sans épargne pour le seul profit des banques, et le chômage marque l'acceptation du retour à l'équilibre par la réduction de la longueur des processus de production.

Hayek construit ainsi à la fois une explication de la crise de 1929 et de celle d'aujourd'hui. Selon lui, la crise de 1929 est due à un excès d'investissement, financé de façon spéculative par le crédit bancaire. On a cru pouvoir la résoudre, sous l'inspiration de son grand adversaire l'économiste anglais J.-M. Keynes [114], en

augmentant les crédits bancaires et en les complétant par des déficits budgétaires. Mais on ne faisait ainsi que préparer une formidable inflation et aggraver l'excès d'investissement, qui se sont manifestés à partir du milieu des années soixante. La crise actuelle est donc l'heure de vérité, où doit se payer le prix de la démagogie de tous les gouvernements depuis la Deuxième Guerre mondiale. Une fois la crise actuelle déclenchée, c'est-à-dire une fois la croissance monétaire bloquée, Hayek ne voit d'autre issue que de s'en remettre au temps, en lui laissant le soin « d'opérer une guérison durable par le lent processus d'adaptation de la structure de production aux moyens disponibles pour la formation du capital [91] ».

Après la crise, il faudra accepter une organisation économique où ni l'État, ni les banques ne pourront faire de profit, où le crédit ne pourra dépasser l'épargne, où il y aura total autofinancement des entreprises. Il faudra aussi renoncer à conduire l'économie à partir de quelques variables synthétiques, comme le revenu national, l'indice des prix ou la masse monétaire, car elles réduisent trop la complexité de l'information, dont seul le marché peut analyser la totalité.

Le système économique concret le plus proche de son modèle est celui de l'Allemagne fédérale depuis 1950, « une société retrouvant une position dominante parce qu'elle a choisi un meilleur système que les autres ». Et les pires sont ceux de l'Inde, où la planification détruit les avantages spécifiques du pays, et des États-Unis, où le protectionnisme, le déficit budgétaire, l'endettement, le contrôle des prix et des revenus empêchent le libre jeu des lois du marché.

Hayek va plus loin encore : dans les pays les plus modernes, l'hyper-inflation prévisible n'aura pas lieu, car on préférera, pour des raisons politiques, la remplacer par un contrôle des quantités distribuées, c'est-à-dire par des files d'attente. Aussi s'attend-il au retour des rationnements objectifs et de l'*économie de guerre*. On verra alors se développer des modes d'échange autres que la monnaie : objets d'art, or, terrains. *La non-monnaie chassera la monnaie,* jusqu'à ce qu'une de ces non-monnaies s'impose de nouveau comme moyen d'échange universel, comme monnaie. La seule action possible de l'État, dans la crise, devrait être d'autoriser l'émission de monnaies spécifiques par des banques privées,

jusqu'à ce que l'une d'elles, émise par une banque particulière, s'impose, ou que plusieurs se répartissent le marché.

Étrange théorie, utilisant une formalisation rudimentaire, où interviennent des mouvements monétaires sans monnaie, des décisions micro-économiques sans agent, une dynamique de prix sans théorie des prix. Étranges recommandations aussi, selon lesquelles l'État devrait être réduit au strict minimum, alors même que la mise en place d'un *cosmos* exigerait au contraire un État particulièrement fort : il faut un *taxis* pour construire le *cosmos*.

L'ensemble des intuitions prospectives de Hayek n'en est pas moins d'une grande portée ; et bien des auteurs ultérieurs — qui ne le citent pas — n'ont fait que retrouver son analyse du système bancaire et de l'État, responsables de la crise actuelle. Seul théoricien de l'autorégulation à échapper au modèle walrasien d'un marché où s'affrontent tous les agents, il a ouvert d'innombrables perspectives à la réflexion théorique. En même temps, il a formé le projet d'une société rationnelle où l'État se réduirait à la police des règles du jeu économique : nous verrons, plus loin dans ce livre, que tel est le futur le plus probable du capitalisme.

Dans le cadre du marché walrasien, un autre courant théorique pense l'économie moderne avec la même ambition de la transformer institutionnellement, le même regard total sur la société, la même recherche d'un projet pour le monde, la même tentative de tout expliquer par les lois de l'échange.

1.2. Néoclassiques institutionnels

Sans doute la force majeure de ce courant réside-t-elle dans la simplicité et la force de ses propositions : une économie n'est en crise que parce que les lois du marché n'y jouent pas ; si les lois du marché sont rétablies, il ne peut y avoir crise. On pourrait en déduire que les néoclassiques institutionnels dirigent leurs critiques essentiellement contre les monopoles, les rentes pétrolières ou d'autres facteurs de blocage du marché. Mais en fait, la plupart de leurs attaques ont pour cible l'État : celui-ci est un agent perturbateur du marché, qu'il convient de neutraliser, en particulier en imposant constitutionnellement l'équilibre budgétaire.

L'État, en effet, ne peut être rationnel ; et tout d'abord parce

qu'il ne prend pas ses décisions à l'unanimité : on ne peut à l'unanimité décider des dépenses de Justice ou de Défense. Aussi de telles dépenses ne peuvent-elles que perturber le marché. On sait, en effet, déjà depuis Condorcet, que même si les individus sont rationnels, la procédure majoritaire conduit à des choix collectifs irrationnels [8]. Autrement dit, le système électoral apparemment le plus démocratique ne parvient pas à produire une décision assurant l'égalité des gains et des pertes de l'ensemble des électeurs. L'appareil d'État ne peut donc prendre les décisions qu'exigerait l'équilibre optimal [9].

Par exemple, analysant les administrations comme des entreprises ne vendant leurs services qu'à l'État, qui ne les achète qu'à elles, ces théoriciens [162] arrivent à prouver que le marché où se vend et s'achète la production administrative ne peut être qu'en déséquilibre puisqu'il n'obéit pas aux lois de la concurrence parfaite. De même, ils montrent que les interventions de l'État, même décidées hors de processus électoraux, obéissent à une logique d'accroissement irréversible. John M. Buchanan et R.E. Wagner rappellent [38] que jusqu'à Eisenhower, les finances de l'État étant gérées avec la même prudence et les mêmes règles d'équilibre que les finances privées, l'économie américaine était en équilibre. A partir de l'administration Kennedy, un déficit du budget a été toléré, certes théoriquement limité, les dépenses de l'État étant fixées au niveau que les recettes atteindraient si le revenu national correspondait au plein emploi. Mais, ce niveau de revenu n'ayant jamais été réalisé, un déficit budgétaire permanent s'installa. Or le déficit, résultat des dépenses collectives, est irrationnel et fausse le jeu du marché. De plus, il n'est pas réversible, contrairement à ce qu'exigerait le marché : en effet, les nécessités de la concurrence électorale conduisent les hommes politiques à acheter des voix par des promesses de dépenses, sans pour autant en faire percevoir le coût par des impôts. Ils ne peuvent donc sans inconvénients électoraux proposer la réduction de ces dépenses. Aussi, même si un déficit public était utile pour lutter contre le chômage, ce qui reste à prouver, cela impliquerait que, pour lutter contre l'inflation, un excédent budgétaire est nécessaire — ce qui conduirait à perdre les élections. L'État ne peut donc que développer ses dépenses et provoque ainsi inflation et chômage.

Buchanan et Wagner voient là le résultat d'une conception éli-

tiste du politique : une telle politique budgétaire serait acceptable si le gouvernement pouvait être réservé à une élite consciente des dangers du déficit et capable d'imposer des excédents si nécessaire. Cette critique des dépenses publiques n'est pas neuve. Par exemple, John Hicks l'avait déjà adressée à Keynes, qui proposait de tels déficits en 1935. Il écrivait : « Le keynesianisme exige un gouvernement assez fort pour prendre des mesures impopulaires, et en assumer la responsabilité [94]. »

De plus, en dehors de ses dépenses, l'État est accusé de perturber l'autorégulation du marché par sa réglementation, décidée par des fonctionnaires plus sensibles aux intérêts des entreprises ou des travailleurs syndiqués, bien représentés, qu'à ceux, plus diffus, des consommateurs et des travailleurs non syndiqués. Par exemple, les prix réglementés ne sont jamais les prix d'équilibre, car les entreprises cartellisées et les salariés syndiqués peuvent imposer pour leurs produits et leur travail des prix plus élevés que ceux que fixerait la loi du marché, ce qui provoque inflation et chômage. Ainsi, une étude effectuée pour le compte du patronat américain par la firme Arthur Andersen [4] évalue ce coût à 3 % des investissements en moyenne, et à 20 % dans la métallurgie de base, ce qui aurait provoqué une hausse des prix d'au moins 1 % par an. Autre exemple, une étude spécifique de l'influence de la réglementation sur l'industrie de la santé à New York [2] a montré que plus d'un quart des coûts hospitaliers sont dus à la réglementation : un quart du personnel n'est employé que pour la faire respecter.

De même, dans une récente synthèse de ses idées [67], Milton Friedman soutient que toute intervention de l'État sur le marché provoque ou aggrave la crise : ainsi la manipulation de la monnaie perturbe le comportement des agents qui l'utilisent ; le taux de change fixe fausse les prix relatifs ; la fiscalité bouleverse les rapports de valeurs réels ; la socialisation de l'éducation empêche chacun de choisir la formation à la fois la plus rentable pour lui et la plus nécessaire pour la société ; la discrimination raciale freine la mobilité des facteurs et impose une loi à des groupes minoritaires ; le monopole des syndicats ouvriers et patronaux bloque les mouvements de prix du travail ; l'intervention de l'État dans la distribution des revenus et des transferts sociaux fausse les prix relatifs.

De même quant à la croissance de l'économie. On montre[210] en effet que si les facteurs de production sont parfaitement substituables et si l'élasticité de substitution est supérieure ou égale à l'unité, on peut garantir l'équilibre et la stabilité locale de la croissance. Si, de plus, la propension des capitalistes à épargner est indépendante du taux de profit, l'équilibre est unique et globalement stable. L'économie est alors autorégulée en croissance. Mais si l'État intervient, rien ne garantit ni l'existence ni l'unité de l'équilibre de l'autorégulation de l'économie, qu'elle soit stationnaire ou en croissance.

Alors, quelles réformes faut-il proposer ? Aucun de ces théoriciens n'ose aller jusqu'à suggérer le remplacement de l'appareil d'État par le marché. Pourtant, une organisation idéale, dans la logique de l'autorégulation, serait une société où tout pourrait s'acheter et se vendre sur le marché, y compris la justice, la nationalité, la défense, l'amour et la vie même. Telle est sans doute l'espérance implicite de ces théoriciens : mettre tout l'homme et tous les hommes sur le marché et confier toutes leurs aspirations à la loi de l'échange, donnant à chacun une autonomie absolue, limitée par les seuls revenus. L'État se réduirait alors au contrôle de la croissance des moyens d'échanger.

Mais aucun ne va jusqu'à proposer clairement un tel projet ; non pour des raisons morales, mais seulement parce qu'ils jugent impossible de faire plus que de limiter l'appareil d'État et de rendre au marché tout ce qui peut lui être rendu. Ils veulent donc restreindre les risques que la démocratie fait peser sur le marché, en imposant à toute décision prise par l'État une majorité qualifiée afin de s'approcher autant que possible de l'unanimité que permet le marché. L'État étant selon eux le parasite majeur de l'économie, c'est la limitation de son action qui reste leur principal souci. Une partie d'entre eux ont cherché comment en faire un agent économique rationnel, en organisant la comparaison des avantages et des coûts de toute décision publique et budgétaire. Ces tentatives, fort en vogue avant le déclenchement de la crise, ont toutes échoué, et plus personne aujourd'hui n'y attache d'importance ni pratique ni théorique.

D'autres, majoritaires aujourd'hui, proposent d'interdire constitutionnellement le déficit budgétaire. Ainsi, Buchanan et

Wagner [38] proposent d'insérer dans la Constitution des États-unis un amendement ainsi rédigé :

1. Le Président doit présenter chaque année un budget équilibré.
2. Le Congrès doit voter chaque année un budget équilibré.
3. Si, les prévisions étant inexactes, un déficit apparaît, les dépenses fédérales seront immédiatement réduites de façon à rétablir l'équilibre en trois mois.
4. Le présent article sera appliqué en cinq ans.
5. En cas d'urgence, et pour un an, le Congrès peut voter, à la majorité des 2/3 et avec l'accord du Président, une dérogation au présent article.

Enfin, certains imaginent de réduire au maximum le rôle réglementaire de l'État afin de rendre la décision politique aussi exceptionnelle que possible, de faire de la loi *un contrat à long terme* entre les citoyens et l'État et de laisser au juge le soin de fixer les détails de son application pratique. Dans de telles conditions, selon eux, le capitalisme se confond avec la démocratie ; la loi du marché remplace tous les groupes de pression et aide les classes défavorisées, les groupes marginaux, les consommateurs [164]. Persistent, certes, des impossibilités intrinsèques de fonctionnement du marché, qui concernent les biens indivisibles (qu'on peut avoir sans les payer), les biens à rendements croissants (qui n'incitent pas à baisser les prix) et les inégalités de l'information (qui faussent les décisions des agents). Mais, pour les institutionnalistes, les mécanismes étatiques de répartition de ces biens sont au moins aussi inadaptés que ceux du marché [122]. Aussi ne faut-il pas s'en remettre à l'État pour pallier les faiblesses du marché ; celles-ci ne se résolvent que par l'extension du marché aux secteurs où il n'existe pas encore.

Cette théorie s'étend à l'analyse de l'économie internationale et de sa crise. De même qu'on pense une nation comme une juxtaposition d'hommes et d'entreprises trop petits pour s'influencer réciproquement et ajustant leurs productions en fonction du niveau général des prix, on pense le monde comme composé de petites nations obéissant à ces lois. On démontre — c'est la théorie dite de Heckscher-Ohlin-Samuelson [192], du nom des trois économistes qui l'ont formalisée — que si tous les facteurs et notamment les

deux principaux (capital et travail) sont immobiles à l'échelle internationale, si les quantités disponibles de ces mêmes facteurs à l'intérieur de chaque pays sont des données invariables dans le temps et s'il existe, à l'intérieur de chaque pays, un marché parfait des facteurs, alors chaque pays se spécialise en fonction des rapports des taux nationaux de rémunération des facteurs ainsi donnés, de façon à assurer leur plein emploi dans l'ensemble du système. Ce « théorème », généralisation à l'économie mondiale du principe de la « main invisible », remonte très loin puisque David Hume [99], dans sa lettre à J. Oswald du 1er janvier 1750, écrit :

> Le pays riche acquerra et conservera tous les produits manufacturés qui ont besoin d'un grand capital ou d'une grande habileté ; mais le pays pauvre lui enlèvera tout ce qui est plus simple et a besoin de beaucoup de main-d'œuvre.

Dans le même sens, Sismondi [208] déclarait :

> Les manufactures qui demandent beaucoup de travail conviennent aux pays pauvres ; celles qui demandent beaucoup de capital aux pays riches.

Selon ce modèle, il y a crise dans l'économie mondiale si ces hypothèses ne sont pas vérifiées, c'est-à-dire si le capital n'est pas internationalement immobile, si le travail n'est pas nationalement fixé, ou si les rapports de force, pour certains biens, empêchent les prix d'être ceux de l'équilibre. La solution à la crise est donc l'interdiction de toute exportation de capitaux et de toute migration, la liberté absolue des prix des matières premières et l'interdiction des cartels, quelles qu'en soient les conséquences sur les marchés internes. Il ne s'agit pas, pour ces théoriciens, d'un retour à un marché mondial parfait qui n'a jamais existé, mais de la construction consciente, volontaire, d'une organisation complexe et sophistiquée, méthode ultramoderne de distribution des ressources, de fixation des prix et d'exercice de la liberté.

En résumé, le modèle du marché parfait, à l'échelle nationale ou mondiale, est d'une grande cohérence théorique ; en même temps, il est politiquement très commode : lorsque le marché est

pur et parfait, il est en équilibre et tout sous-emploi des facteurs est volontaire. En particulier, par construction même, il n'y a jamais de chômage, mais seulement des gens qui refusent de travailler à un prix assez bas.

Pourtant, une telle théorie crée beaucoup plus de problèmes qu'elle n'en résout. D'abord parce qu'elle nie l'histoire et les rapports de force ; ensuite parce qu'elle fait l'impasse sur toutes les motivations non monétaires, non rationnelles, non égoïstes, qui inspirent les décisions des hommes ; enfin parce qu'elle évacue les problèmes que pose la réalisation concrète de l'équilibre optimal, à supposer même qu'il puisse exister. Sur tout cela nous reviendrons, car ces lacunes mêmes nous mèneront vers les deux autres mondes théoriques et feront apparaître la théorie de l'autorégulation comme une conception parmi d'autres, plus simple et plus naïve que les autres.

Il reste qu'aujourd'hui cette théorie domine le monde et que, non par sa simple existence mais par cette domination, elle est dangereuse : seule, elle ne peut qu'être totalitaire. Son application aux politiques économiques effectives ne peut avoir pour résultat que l'exacerbation des mécanismes individualistes qu'elle décrit. Imposer la loi du marché, dans toute économie concrète, déclenche en effet des mouvements de prix, accélère l'inflation et accroît le chômage. Cela ruine les groupes cartellisés et ceux qui vivent de transferts sociaux. Ainsi le non-faire, le non-dire et la loi du marché ont inévitablement pour résultat concret d'appauvrir les plus pauvres, les moins éduqués, et de renforcer les plus riches, les mieux informés. Les tensions sociales ainsi exacerbées conduisent à un affrontement politique violent entre groupes sociaux, dont aucune nation n'est jamais sortie sans abandonner soit le projet d'autorégulation, soit les principes de la démocratie.

Aussi d'autres théoriciens de l'autorégulation, sans doute les moins naïfs, les plus conscients des réalités du monde, proposent-ils des solutions moins extrêmes à la crise du capitalisme, quitte à renoncer à toute véritable solution de la crise. Cette sorte de pessimisme pragmatique représente aujourd'hui le courant le plus dynamique de l'autorégulation.

II. - LES BRUITS SUR LE MARCHÉ : LE PESSIMISME PRAGMATIQUE

L'idée est simple : l'autorégulation devient impossible quand des événements aléatoires empêchent les acteurs d'agir rationnellement. La crise est provoquée par les bruits que l'environnement — et, au premier chef, l'État — transmet au marché. Elle ne peut donc être atténuée qu'en réduisant ces bruits, en diminuant l'incertitude. On peut y parvenir, en produisant de l'information, en générant une contre-incertitude dont les effets contrecarrent ceux des bruits perturbateurs.

Cette conception de l'incertitude comme bruit à réduire est issue de l'étude de la monnaie, notamment des variations capricieuses de la création monétaire par l'État. De là, par un étonnant mouvement de la recherche, on passe ensuite à l'étude d'autres facteurs d'incertitude dont est responsable l'environnement du marché.

2.1. La monnaie : information, bien ou bruit ?

Dans une pure économie de marché, la monnaie est une information sur les prix relatifs des biens, et elle n'est que cela. Les variations de la quantité de monnaie sont donc sans conséquence sur l'équilibre ; elles n'ont d'autre effet que de faire varier le niveau général des prix. Mais si l'on considère, dans ce même modèle, la monnaie comme un bien désirable pour lui-même, des choix deviennent possibles entre la monnaie, le capital et les autres biens. Dès lors, la quantité de monnaie disponible influe sur la répartition des biens, et non plus seulement sur le niveau général des prix. On aboutit alors, on va le voir, à d'étranges conclusions sur l'inflation et le chômage, qui ne sont compatibles avec la réalité moderne qu'à condition d'introduire les anticipations des agents économiques.

L'un des premiers, après 1950, Don Patinkin [168] élabore un modèle de l'équilibre général où la monnaie est conçue comme un bien parmi les autres et où la demande de monnaie dépend, pour chaque individu, des prix relatifs, de son revenu réel et de la valeur réelle de ses encaisses, « l'encaisse réelle ». Une variation de la quantité de monnaie dont l'individu dispose a alors trois

effets sur la demande de chaque bien. D'abord, un effet de substitution, car la demande d'un bien augmente lorsque son prix diminue relativement aux prix des autres biens. Ensuite, un effet de revenu, car la demande s'accroît lorsque le revenu réel de l'individu augmente, et diminue lorsqu'il fléchit. Enfin, un effet d'encaisse réelle, car l'individu ajuste ses dépenses de telle sorte à maintenir un certain rapport entre l'encaisse réelle qu'il détient et les achats qu'il effectue pour acquérir des biens. Ce rapport varie selon chaque individu. L'effet d'encaisse réelle crée donc une interdépendance entre la monnaie et les autres biens, par l'intermédiaire de la valeur des encaisses et du niveau général des prix.

L'économie est par conséquent en situation d'équilibre général lorsque les prix sont tels que, sur chaque marché, la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Pour une quantité donnée de monnaie, il existe un niveau général des prix tel que l'équilibre est réalisé. Patinkin montre même que cet équilibre est stable, grâce à l'effet d'encaisse réelle : dès lors que la masse monétaire est stable, le niveau moyen des prix l'est aussi ; or, une variation de la quantité de monnaie induit une variation proportionnelle de l'indice des prix ; ainsi, et tout comme dans le cas où la monnaie n'est qu'une information, la quantité de monnaie n'influe pas sur l'équilibre. Mais la conclusion de Patinkin [169] néglige les anticipations inflationnistes des agents. En effet, toute injection de monnaie dans l'économie provoque une modification des anticipations des agents, qui s'attendent à l'inflation, et cette modification influe à son tour sur les salaires et les prix, donc sur le revenu national réel.

Mundell [155], le premier, a dépassé cette difficulté, en montrant que l'équilibre général ne se maintient que si la croissance monétaire est égale à la croissance du capital. Sinon, la croissance monétaire réduit le taux d'intérêt réel, entraînant une croissance excessive de l'investissement. De plus, la création monétaire par déficit budgétaire est analogue à un impôt et organise un transfert de revenu vers le secteur public. Au total, elle entraîne donc une croissance de l'investissement des prix et du revenu national. Or, avec la hausse des prix, la monnaie nouvelle est thésaurisée, ce qui réduit la demande de biens et entraîne la récession. Telle est, selon Mundell, la cause de la crise actuelle. La seule politique économique possible consiste dès lors à laisser jouer le marché et à adapter

pragmatiquement la quantité monétaire aux nécessités de l'expansion matérielle, en réduisant peu à peu sa croissance.

Le raisonnement de Mundell s'appliquait à l'équilibre monétaire international et à la crise du dollar. Mais aujourd'hui, la croissance de la masse monétaire mondiale est incontrôlée et l'expansion de la masse monétaire américaine accélère l'inflation mondiale, en même temps qu'elle augmente les surplus des paiements des autres États, ce qui diminue le désir de détenir des dollars, mais oblige les autres pays à augmenter leurs excédents commerciaux pour maintenir le niveau de leurs encaisses réelles en dollars de réserve. L'expansion monétaire américaine constitue donc un impôt sur le reste du monde, qui accroît la demande mondiale de dollars, la récession, l'inflation, le manque de liquidités au niveau mondial et donc, encore, la croissance de la masse monétaire américaine.

La solution à cette crise mondiale serait, pragmatiquement, une politique monétaire permettant une croissance non inflationniste. Pour cela, il faudrait, idéalement, une banque distribuant mondialement le crédit tout en conservant un fort coefficient de réserves, qu'elle pourrait diminuer peu à peu. L'or devrait être centralisé dans cette banque et exclu du circuit financier par des ventes sur le marché privé, au fur et à mesure que le volume des réserves externes nécessaires diminuerait.

Nationalement et mondialement, la monnaie crée donc une inflation qui assure les moyens d'une meilleure demande et d'une réduction du chômage avec l'accélération de l'inflation. Cela conduit à l'idée d'un arbitrage possible entre l'inflation et la croissance pour réduire pragmatiquement la crise, dans le cadre de l'autorégulation. Telle est la relation empiriquement établie, pour la Grande-Bretagne de 1861 à 1957, par Phillips [172]. Au moment où, vers 1960, commence l'inflation, l'équilibre optimal n'étant plus accessible, il faut réaliser un arbitrage autorégulé et augmenter le chômage pour réduire l'inflation.

Très simplement, cette théorie néo-monétariste, dont le maître est Milton Friedman [66], se résume ainsi : la hausse générale des prix est provoquée par la hausse du prix du travail ; pour réduire celui-ci, il faut augmenter l'offre sur le marché, et pour cela développer le chômage. Mais, aujourd'hui, on a l'un et l'autre

déséquilibres et cette théorie n'est plus applicable. La théorie de Phillips doit être transformée en introduisant les anticipations, Friedman construit un schéma autorégulateur de la simultanéité de l'inflation et du chômage à long terme et de leur substitution à court terme.

Dans ces modèles, le marché du travail reste représenté comme un marché parfait. Mais le prix qui s'y établit est le salaire réel *anticipé*, qui tient compte de la hausse des prix escomptée par les travailleurs, et non pas le salaire réel, supposé égal à la productivité du travail. Le marché du travail peut donc être décrit par la relation entre le chômage, mesure du déséquilibre de la demande, et la croissance du salaire réel anticipé, mesure du déséquilibre de l'offre. Or, à long terme, l'inflation escomptée s'ajuste sur l'inflation réelle ; le taux de chômage n'est plus alors fonction que de la productivité. En conséquence, *il existe, à long terme, un taux de chômage « naturel »,* fonction de la seule productivité du travail ; et, *à court terme, une relation entre le salaire nominal, le prix et le chômage.*

Autrement dit, dès lors qu'on introduit les anticipations, il apparaît qu'aucun choix durable entre inflation et chômage n'est possible, qu'aucune diminution du chômage au-dessous du chômage « naturel » n'est possible, et qu'il existe une sorte de chômage autorégulé, volontaire. Nulle politique économique ne peut donc avoir d'effet autre que néfaste. En particulier, toute croissance monétaire excessive augmente l'inflation anticipée, et par conséquent, à terme, augmente l'inflation réelle sans réduire le chômage. Milton Friedman montre ainsi que, si les salariés comprennent le mécanisme de l'inflation et négocient avec les entreprises un salaire réel par anticipation, le chômage est indépendant de l'inflation et de la quantité de monnaie émise. En définitive, avec de tels citoyens rationnels, la monnaie n'est qu'un parasite dans le fonctionnement de l'économie de marché.

Un parasite dangereux, à domestiquer, parce qu'on ne peut l'éliminer. Parce qu'on ne peut faire sans lui la part entre le présent et l'avenir.

2.2. La crise comme bruit entre le présent et l'avenir

Ces théories ont peu à peu conduit à étudier le fonctionnement du marché lorsque les agents anticipent dans leurs décisions présentes les conséquences pour eux de ce qu'ils croient deviner de l'avenir. L'essentiel des efforts théoriques, aujourd'hui, dans le monde de l'autorégulation, consiste ainsi à évaluer l'effet de l'ignorance de l'avenir sur l'existence et la stabilité des équilibres, au-delà du seul domaine monétaire.

C'est la théorie des *anticipations rationnelles* dont, très schématiquement, l'hypothèse de base peut se résumer ainsi : tous les agents économiques sont non seulement rationnels, mais aussi informés, autant qu'il est possible, des conséquences économiques de leurs décisions : *ils connaissent tous parfaitement la théorie économique disponible au moment où ils prennent leurs décisions.* Ainsi, à chaque instant, tiennent-ils compte des pronostics les mieux établis et, en particulier, des conséquences prévisibles de la politique économique en cours. Dès lors, toute politique économique ne peut avoir que des effets pervers. Il ne faut donc en avoir aucune, si ce n'est une gestion stable, et fondée sur des objectifs non économiques, de la masse monétaire.

Cette hypothèse théorique a d'abord été avancée aux États-Unis en 1960, par J. Muth [156], puis oubliée jusqu'aux premières applications théoriques qu'en fit Robert E. Lucas Jr [130] en 1972, à un moment où les modèles du formalisme institutionnel et les premiers modèles du pessimisme pragmatique, comme la relation de Phillips, devaient être abandonnés faute de preuves empiriques.

Muth écrivait alors : « Faire un modèle économique dynamique complet exige de faire des prédictions vraisemblables quant à la façon dont changent les anticipations des agents avec le montant des informations disponibles ou avec la structure du système [156]. » Il faisait l'hypothèse que « les anticipations des firmes (ou plus précisément la distribution des probabilités subjectives de revenu) tendent à être distribuées, pour le même ensemble d'informations, comme la prédiction de la théorie économique la mieux adaptée [156]. »

De fait, si l'on se place dans un univers compétitif, cette hypothèse est beaucoup moins aberrante qu'elle n'apparaît à première vue. D'une part, elle prend acte de ce que les individus sont repré-

sentés dans l'économie moderne par des syndicats ou des groupes de pression, négociant pour eux et ayant accès aux informations et aux modèles de prévision économique existants. D'autre part, elle admet que ces groupes ont une expérience croissante des mécanismes macro-économiques et des conséquences prévisibles des politiques destinées à les influencer. Muth ajoute d'ailleurs, avec humour, que si les prédictions des économistes étaient meilleures que celles des individus quelconques, on ne voit pas pourquoi les économistes ne s'installeraient pas comme industriels, ou au moins comme vendeurs de prévisions, ce qui tendrait à égaliser les anticipations de tous et à diffuser la connaissance théorique. Autrement dit, l'état de la théorie économique existante peut se lire dans la pratique des agents.

On définit alors l'anticipation des prix, pour une période donnée, comme égale à la prévision optimale faite à la période précédente d'après les informations disponibles à cette date. En d'autres termes, les prédictions subjectives sont égales aux anticipations objectives. Muth en déduit une relation fondamentale quant au comportement des agents sur le marché : *si les prix réels constatés sont supérieurs aux prix anticipés antérieurement, les entreprises et les salariés augmentent leur offre de biens et de travail.* Il appelle cela « l'offre surprise ». Cela revient à dire que la variation des quantités d'une période à la suivante, liée aux variations de prix, est déjà incluse dans l'équilibre de la période et qu'on ne produira davantage dans l'avenir que si les prix augmentent plus fortement qu'on ne le prévoit aujourd'hui.

On appelle « *marché efficient* » un marché où les anticipations sont rationnelles, c'est-à-dire où les prix réels s'ajustent immédiatement aux anticipations. Sur un tel marché, les informations entraînant une modification des lois de probabilité sont immédiatement incorporées dans les prix ; *on peut montrer que l'autorégulation est alors possible.* En effet, les changements de prix sont nuls en moyenne, c'est-à-dire aléatoires, et grâce aux anticipations rationnelles l'équilibre est réalisé. Ceci a pu faire l'objet de vérifications statistiques sur certains marchés. R.E. Hall [175] montre que, sous certaines hypothèses, on peut vérifier économiquement que le marché des biens de consommation est efficient. Les marchés financiers sont relativement efficients et, plus généralement, les marchés à terme fournissent le cadre général de l'ensem-

ble des marchés efficients modernes : n'y ont accès que les biens repérables, homogènes, quantifiés, stockables, dont l'existence future est certaine et dont le marché est concurrentiel. Sur ces marchés, seuls des chocs non anticipés peuvent provoquer un écart entre les prix réels et anticipés, et donc un écart de production. Un tel choc ne peut être dû qu'à une erreur de prévision ou à un événement réellement imprévisible. Si tous les prix et événements futurs étaient connus avec une certitude équivalente, les décisions pour l'avenir pourraient être prises immédiatement, les contrats signés *ad aeternam,* et il n'y aurait jamais ni excès ni insuffisance de biens, ni chômage ni inflation.

En revanche, tout changement inattendu, en particulier un changement technologique ou une modification des mentalités, provoque une crise. *La crise naît donc de l'inévitable incertitude sur l'avenir, des nécessaires délais d'adaptation et de tâtonnement.* Il n'y a donc pas de crise passagère, mais un état sous-optimal structurel, sauf à créer partout les conditions de marchés efficients, c'est-à-dire d'un avenir assuré. A l'hypothèse de concurrence pure et parfaite, la théorie des anticipations rationnelles ajoute donc encore, pour sortir de la crise, la nécessité de la fin de l'histoire.

Un marché peut n'être pas efficient pour plusieurs raisons : parce que les informations ne sont pas disponibles [197], pas utilisables [60], pas interprétables faute de théorie [147], ou enfin trop coûteuses [194]. Sur un tel marché, les agents ne peuvent distinguer le permanent du transitoire et l'économie n'est pas autorégulée. L'équilibre ne peut alors se réaliser, même en l'absence de choc aléatoire. Or, le marché du travail n'est jamais efficient, car d'une part il est régi par des contrats qui empêchent les salaires de se modifier selon les anticipations, et, d'autre part, plus il y a crise, plus augmente la demande de contrats pour se protéger du risque. L'inefficience du marché du travail est donc un facteur essentiel et cumulatif de crise. Ainsi Lucas [137] explique la crise de 1929 par le bouleversement des anticipations non intégrées, et celle d'aujourd'hui par le cumul du choc pétrolier et de l'existence de contrats sur le marché du travail.

D'autres ont appliqué ce modèle à l'étude de l'hyperinflation de la République de Weimar [3]. En résumé, la crise serait produite par l'incertitude quant à l'environnement des marchés efficients

ou par la non-efficience de certains marchés. Toute politique économique ne peut donc être qu'inefficace : dès qu'elle est prévue, elle est intégrée aux anticipations des agents et, si la théorie économique qui la fonde est exacte, les prix réalisés seront égaux aux prix anticipés et les variables réelles ne se modifient pas.

Une politique n'aura par conséquent d'effet que si elle est imprévue quant à ses résultats, ou du moins si la prévision de ses résultats est impossible. On ne peut donc mener de politique économique en prévoyant ses résultats puisque, si une telle prédiction est possible, toute politique économique perd son efficacité. Une des premières applications de cette étrange théorie fut faite par Lucas [135] en 1973. En examinant la relation entre le chômage et les variations des prix selon les pays, il montra qu'il n'existait une relation négative entre l'un et l'autre que si la politique économique ne tentait pas d'utiliser cette relation pour agir sur l'inflation ou le chômage. *Autrement dit, la politique n'agit sur l'économie que si elle ne prétend pas le faire.*

Une politique ne peut être efficace qu'à condition de surprendre le marché, c'est-à-dire de fournir une prédiction fausse sur ses propres conséquences. Ainsi, en période d'inflation, seule une politique inflationniste et, en période de chômage, seule une politique de récession auraient un effet. Ce raisonnement paradoxal démontre que la seule structure possible de la politique économique consiste à organiser l'autorégulation des marchés efficients et la gestion de la monnaie.

Il en résulte que les modèles macro-économiques ne sont plus utilisables pour la formulation de politiques monétaires, fiscales ou autres : sinon, pour obtenir une réponse de l'économie ou avoir une influence sur son évolution, il faudrait donner une impulsion différente de celle indiquée par le modèle [62]. Et il n'y a aucun espoir qu'une modification, mineure ou majeure, de ces modèles permette une amélioration de leur fiabilité, puisque tous les changements seraient intégrés dans les anticipations.

Cette démarche conduit donc à concevoir la politique économique comme le choix de règles du jeu stables, claires et bien comprises des agents économiques [195]. Les pouvoirs publics devraient adopter des politiques à long terme, fermes, sur lesquelles puissent reposer les anticipations rationnelles. L'État n'a rien à faire

d'autre que de créer l'efficience des marchés et de réduire l'incertitude sur l'avenir [81]. Lucas écrit :

> L'idéal serait que nous annoncions une politique de progression de la masse monétaire de 4 % par an pendant les sept prochaines années, et que nous nous y accrochions. Les gens réagiraient en s'adaptant, et l'inflation pourrait être enrayée avec le minimum de risques de récession [138].

La politique économique doit ainsi se réduire au contrôle monétaire, car c'est le seul secteur où existent des marchés efficients et où il soit donc possible de prévoir la réaction des agents économiques à une décision publique.

Les critiques de la théorie des anticipations rationnelles ne manquent pas, et sa domination récente sur la pensée de l'autorégulation n'est pas sans faille.

Tout d'abord, on a remarqué que les agents économiques y sont supposés être des statisticiens supérieurs, capables d'analyser l'équilibre général futur de l'économie [7]. Ensuite, on ne peut jamais avoir de marché efficient pour les biens périssables, car l'avenir ne peut dicter le comportement de l'offre de ces biens. Or, comme le bien le plus périssable est le temps de travail (alors que la force de travail ne l'est pas), il n'y a aucune raison pour que l'anticipation du salaire futur influe sur l'offre actuelle de travail. Même s'il n'y avait pas de contrats de travail, on ne peut donc espérer réaliser un monde où le marché du travail serait efficient, c'est-à-dire où le chômage serait un retrait volontaire du travail en raison d'anticipations de salaires excessivement optimistes.

Par ailleurs, la logique du marché efficient suppose possible l'exploitation par tous des informations disponibles. Or, le profit est justement obtenu par ceux qui devinent mieux que les autres l'évolution du marché. Il y a donc une contradiction entre efficience et profit, difficile à assumer en économie capitaliste.

De plus, la théorie n'est pas empiriquement vérifiable ; en effet, les comportements qu'elle prédit dépendent du degré d'information disponible, qui est inconnu. On ne sait pas comment mesurer l'anticipation, sinon par les comportements qui en résultent en supposant vraie l'équation de Muth, ce qui rend la théorie tautologique.

Enfin, l'équation de Muth n'explique pas toutes les variations possibles de la production. Certaines actions, même prévisibles, peuvent en effet influer sur l'offre selon d'autres lois que celle de Muth, même sur des marchés efficients.

Il y a donc là, en définitive, *une approche balbutiante de la crise comme bruit dans le modèle cybernétique, mesure de la non-répétitivité de l'histoire.* Bruit inévitable, sur lequel on ne peut agir que par un autre bruit, par un inattendu inverse. Nous verrons plus loin comment cette théorie s'inscrit dans le contexte d'ensemble de la théorie de la complexité.

Telle est donc l'état extrême de la pensée du libéralisme. Il prétend, sous des variantes diverses, démontrer que seul le marché peut réaliser l'usage optimal des ressources et qu'aucune crise ne vient que de perturbations empêchant le marché de fonctionner, dues à l'intervention de l'État, à des chocs aléatoires extérieurs, ou à l'incapacité d'anticiper en permanence sur l'environnement à venir. La résolution de la crise passe donc par la restauration des lois du marché parfait.

La théorie de l'autorégulation s'avère l'illustration la plus achevée de la conception qu'implique le premier critère du vrai en théorie économique : universelle et réversible, empirique et mécaniste.

Un tel modèle présente évidemment une grande cohérence interne. Il est pourtant loin de résoudre la plupart des problèmes qu'il pose lui-même. D'une part, l'équilibre qu'il décrit comme optimal l'est uniquement en un sens très particulier, à savoir lorsque toutes les dimensions des aspirations individuelles s'expriment de façon rationnelle sous forme monétaire. D'autre part, l'existence même de cet équilibre est peu vraisemblable dans des économies où existent d'évidentes disparités de pouvoirs entre entreprises et entre groupes sociaux. Enfin, rien ne garantit que l'équilibre, même s'il existe et s'il est souhaitable, soit réalisable, sauf si un État totalitaire peut en permanence l'imposer.

C'est pourtant là le cadre théorique dominant de la pensée économique, aux États-Unis et dans les secteurs de l'Europe et du Tiers Monde qui sont fascinés par leur puissance.

Le marché n'est pas un non-projet rationnel, mais c'est un projet particulièrement totalitaire. Un modèle terrifiant de standardisation et d'appauvrissement du sens. Si on veut éviter cette dictature de la monnaie, et sans remettre en cause, pour l'instant, les autres hypothèses, il faut s'interroger sur les véritables conditions de réalisation de cet état d'équilibre. En changeant légèrement les hypothèses, on en arrive alors à établir les fondements théoriques d'une intervention de l'État dans les formes nouvelles de la crise, à penser l'État comme le tuteur du marché et non plus comme son assassin.

3.
Tout voir, tout connaître

Peux-tu tout voir et tout connaître
En cultivant le non-agir ?
Élève les êtres, nourris-les
Sans chercher à les asservir

Lao Tseu, *Tao te king,* 10.

Les premières théorisations de l'intervention de l'État dans l'économie, au XIXe siècle, s'interrogeaient sur les conséquences du protectionnisme, du contrôle de la monnaie et des dépenses publiques. Ainsi, même si le nom de John Maynard Keynes est associé depuis un demi-siècle à l'action de l'État contre la crise, cette idée est bien plus ancienne. Peut-être même fut-elle pratiquée avant d'être théorisée. Et si le jeune Lord anglais en porte le bénéfice, c'est par un de ces mystères de l'histoire des idées dont nul ne sait encore suivre les réseaux.

Une pratique et une théorie simples se sont en effet construites après la Première Guerre mondiale : la demande émanant du marché est insuffisante pour réaliser le plein emploi des ressources, aussi faut-il qu'un agent extérieur crée une demande *ex nihilo*, pour augmenter la production jusqu'à réaliser le plein emploi. Telle fut, avant Keynes, la politique de Mussolini, de Lloyd George, de Schacht. Telle était aussi la théorie d'un jeune inconnu, Michael Kalecki [101], qui publia en 1931, en polonais, un article majeur dont Keynes, quelques années plus tard, allait retrouver la logique. Ces théories rationalisèrent les interventions fédérales aux États-Unis à partir de 1935, puis la politique économique dans toutes les nations développées. Simultanément, et jusque vers 1967, le chômage déclina sensiblement sans que s'accélérât l'inflation. Le bénéfice théorique de cette régulation efficace fut attribué à Keynes et à ses successeurs. Aujourd'hui, avec le

retour de la crise, les adversaires de l'intervention de l'État — depuis le dernier contemporain et adversaire de Keynes encore vivant, Friedrich Hayek, jusqu'aux plus récentes formes théoriques de l'autorégulation — entendent détruire et la théorie de Keynes et l'intervention de l'État. Qu'en reste-t-il en fait ?

Il est clair, en tout état de cause, qu'on ne peut plus réduire l'économie à la description que l'on en faisait avant la Deuxième Guerre mondiale : le rôle des exportations, la taille des appareils d'État, l'importance des transferts sociaux, les formes prises par les circuits monétaires rendent caducs les concepts mêmes d'une théorie élaborée il y a cinquante ans. Mais aujourd'hui, d'autres modèles peuvent encore conclure à la nécessaire intervention de l'État, mais ils se fondent sur des modélisations très différentes de celles de l'immédiat après-guerre. Ce n'est pas là caprice de théoriciens, mais à la fois progrès conceptuel et transformation du réel, aboutissant à la recommandation d'une *organisation neuve de l'État*. De ces nouveaux modèles on peut en effet, déduire la figure de l'État de demain, plus décentralisé, multiforme, agissant sur les patrimoines autant que sur les revenus, surveillant tous les flux d'informations qui circulent dans l'organisation sociale.

Pour un premier groupe de théoriciens de l'hétérorégulation, la crise vient de ce que la monnaie interdit, par son existence même, la réalisation de l'équilibre optimal, parce qu'elle conduit à clore les négociations avant que ne soient atteints les prix correspondant à cet équilibre. L'ajustement se fait alors par les quantités, de sorte que l'on n'utilise pas toutes les ressources disponibles, ce qui entraîne du chômage et l'insuffisance de certaines productions. Dans une telle crise, l'État ne doit pas agir globalement comme le prescrivaient Kalecki et Keynes, mais différentiellement, en produisant sur chaque marché des déséquilibres en sens contraire de ceux que fait apparaître la crise.

Pour d'autres, au contraire, la régulation ne doit plus être étudiée comme un processus d'ajustement concurrentiel sur un marché, mais comme un conflit entre les détenteurs du travail et ceux du capital, c'est-à-dire un conflit pour la distribution des revenus entre les classes sociales. Or, ce conflit ne se règle pas sur le marché par un arbitrage correspondant au plein emploi des ressources : aussi faut-il que l'État intervienne dans la distribution des revenus, pour la fixer au point où elle réalise l'équilibre optimal.

Pour chacun de ces deux courants, la crise est inévitable en économie de marché, et sa résolution consiste à pallier les insuffisances structurelles de l'information qui y circule, la monnaie, par la mise en place d'un appareil d'État très complexe, disposant d'instruments d'observation exceptionnels qui lui permettent, soit par les dépenses publiques et les investissements, soit par la distribution des revenus, de favoriser une modification de l'équilibre existant.

I. — LES ÉQUILIBRES DE GASPILLAGE

1.1. L'impossible autorégulation : les déséquilibres

Juste avant que, vers 1967, n'apparaissent aux États-Unis les premiers signes de l'inefficacité de la politique de déficit budgétaire, apparut l'idée que la théorie de l'intervention de l'État devait pouvoir s'exprimer dans le cadre du modèle de l'économie de marché. On tenta alors de traduire les problèmes nouveaux, à savoir la naissance simultanée de chômage et d'inflation, dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, afin de comprendre ce qui dans le marché même interdit l'autorégulation et rend nécessaire l'hétérorégulation.

L'idée de ces théoriciens, tels Clower [44] ou Leijonhuvfud [125], s'exprime ainsi : la monnaie, en intervenant au moment des transactions, supprime l'autorégulation et conduit à échanger des quantités non optimales selon des prix non optimaux. En effet, dès que sur un marché a lieu une transaction non optimale, les autres transactions, qui sont liés à la première par la monnaie, ne peuvent l'être non plus, et un équilibre non optimal, nommé *sous-équilibre*, se propage de marché en marché.

Cette dénonciation de la monnaie comme parasite peut surprendre ; pourtant, elle est déjà en filigrane dans la pensée de Hayek ou de Muth : il est clair que le troc permet en théorie l'existence d'autant de marchés qu'il y a de biens à échanger, et donc assure leurs ajustements en permanence, alors que la monnaie ne permet l'existence — elle, bien réelle — que d'un marché unique.

Les quantités qui y sont échangées le sont réellement, avant la réalisation de l'équilibre, et ne sont donc pas les quantités optimales. Dès lors, sur aucun marché l'offreur ni le demandeur ne pourront être satisfaits, puisque l'échange se fait selon un prix ne permettant pas la répartition optimale de tous les biens. On pourrait imaginer que les prix s'ajustent ensuite pour compenser cette insuffisance due à l'unicité du marché et à l'instantanéité des échanges. Mais, dit la théorie [159], à ce rôle réducteur de la monnaie s'ajoute le fait que les entreprises et les syndicats sont capables d'imposer leurs prix, même faux, et qu'ils ne négocient que sur les quantités.

On peut ainsi comprendre aisément comment se propage le déséquilibre dans l'économie de marché et comment s'instaure un sous-équilibre, à partir d'un premier prix faux pour un bien quelconque. Supposons, par exemple (exemple nullement innocent, on le verra), que le prix du travail, c'est-à-dire le salaire, soit fixé par les syndicats à un niveau faux, mais conforme à leur intérêt, c'est-à-dire supérieur à celui qui résulterait de la réalisation de l'équilibre optimal. La demande de travail par les entreprises sera inférieure à la demande optimale qu'elles pourraient faire, et qui serait égale (puisqu'il y aurait équilibre) à l'offre de travail des salariés à un prix du travail inférieur. Une partie de l'offre de travail ne sera donc pas utilisée. Ce sous-équilibre du marché du travail se propage sur les autres marchés : les salariés perçoivent, globalement, un revenu inférieur à leur revenu de plein emploi, car la hausse du salaire ne compense pas la réduction du nombre d'emplois. Leur consommation est donc inférieure à celle qui aurait pu être satisfaite si tous les salariés potentiels étaient au travail. L'appareil de production est sous-utilisé, ce qui incite les entreprises à diminuer encore leur demande de travail et maintient, voire accentue l'écart initial entre l'offre et la demande sur le marché du travail. Il n'y a donc pas autorégulation, et l'on en arrive à un état de sous-équilibre non optimal, à un équilibre de gaspillage.

Cet exemple n'est, évidemment, qu'une version très simplifiée de cette théorie, dite des déséquilibres. Il suggère que la rigidité des prix et des salaires est un facteur de crise, en raison même de l'existence de la monnaie.

Cette dénonciation de la monnaie, parasite de la réalisation de l'équilibre optimal du modèle concurrentiel, apparaissait déjà

chez Hicks, qui écrivait en 1955 dans *Value and Capital :* « Si de très nombreuses transactions ont lieu à des prix très différents des prix d'équilibre, la perturbation sera sérieuse. » Cependant, lui-même écartait cet argument, en ajoutant : « Mais je pense qu'on peut raisonnablement supposer que les transactions ayant lieu, les prix très faux seront limités en volume [95]. » Or, il ressort au contraire de ces modèles qu'en l'absence d'interventions extérieures, ces transactions sont le cas général et que l'économie de marché se stabilise à trois différents niveaux de sous-équilibre, selon la valeur des faux prix initiaux.

On peut par exemple en arriver à une situation où il y a à la fois demande excédentaire de travail par les entreprises et demande excédentaire de biens par les ménages. Il y a alors *tension inflationniste,* bien que le modèle suppose la rigidité des prix.

Il peut aussi y avoir à la fois offre excédentaire de travail par les salariés et offre excédentaire de biens par les entreprises, d'où chômage et sous-utilisation de l'appareil de production — ce qui est la situation prédite par Keynes. On dit qu'il y a *chômage keynésien.* Tel est le cas, par exemple, lorsque le salaire est fixé à un niveau trop élevé.

Il peut enfin y avoir offre excédentaire de travail et demande excédentaire de biens par les salariés, c'est-à-dire à la fois récession et tension inflationniste : c'est le *chômage classique.*

Autrement dit, il y a trois sous-équilibres possibles, et la politique dite keynésienne de relance de la demande n'est qu'une des politiques possibles pour contrecarrer le déséquilibre particulier lié à l'excès du prix du travail.

Bien sûr, ce n'est là qu'un résumé schématique d'une théorie, encore très incertaine. En particulier, il faut distinguer entre déséquilibre et sous-équilibre : le déséquilibre est déclenché par l'existence d'échanges selon des prix faux ; le sous-équilibre est atteint quand le déséquilibre converge vers un état stable de gaspillage. Or, on ne sait pas encore aujourd'hui quels sont les cas où un déséquilibre converge vers un sous-équilibre ou vers l'équilibre optimal.

Axel Leijonhufvud [124] a donné une première réponse à cette question. Dans un modèle simplifié, il montre que lorsqu'on se trouve dans certaines conditions proches du plein emploi, le système est autorégulé. Autrement dit, il existe une zone de

valeurs des prix autour de l'équilibre optimal, qu'il nomme « corridor », dans laquelle les forces qui tendent à rétablir cet équilibre l'emportent sur celles qui tendent à le perturber. En revanche, lorsque les écarts entre les prix réels et les prix d'équilibre deviennent excessifs, les mécanismes autorégulateurs ne fonctionnent plus. Dans ce cas, la demande réelle sur un marché est trop différente de la demande optimale pour ramener l'économie à l'équilibre optimal. Dans le cas où le prix réel trop élevé est celui du travail, on retrouve l'insuffisance de la demande effective dont parlait Keynes, et l'économie diverge sans même atteindre de sous-équilibre. Mais, ajoute Leijonhufvud, l'économie réelle ne comprend pas seulement des flux d'offre et de demande ; l'échange des stocks contribue à rétablir un équilibre. Aussi, même si on se trouve en dehors du corridor et si les agents possèdent des stocks suffisants par rapport à la perturbation qui a affecté les échanges, le système peut être autorégulateur. Si, au contraire, la perturbation est de très forte amplitude, les stocks ne suffisent pas à rendre le système autorégulateur.

La politique à mener dépend donc de l'ampleur de la crise : à l'extérieur du corridor, la politique budgétaire est la plus appropriée car elle crée directement une information sur les marchés, l'État s'achetant à lui-même les biens qu'il produit. A l'intérieur du corridor, au contraire, une telle politique engendre des demandes excessives et donc déstabilisatrices. La politique monétaire y est la seule utile, et l'on reste dans le champ de validité de la théorie des anticipations rationnelles.

Dans la crise actuelle, les écarts entre prix réels et prix optimaux ont, selon Leijonhufvud, dépassé les limites du corridor ; le système économique mondial n'est donc plus aujourd'hui autorégulateur. De plus, les prix ne sont pas totalement rigides, et l'excès de demande crée une dérive des prix qui rend de moins en moins possible l'autorégulation : tous les agents économiques savent que les prix augmenteront, mais ils ne connaissent pas la vitesse d'évolution de chacun. Les prix relatifs étant perpétuellement modifiés, ils sont toujours faux et ne fournissent aucune indication permettant de fonder une politique de production et d'investissement. Il faut donc, dans un premier temps, contrôler les prix et les revenus pour stabiliser les prix, même faux ; puis, dans un second temps, opérer une relance par un déficit budgétaire.

On peut comprendre que le désir de parvenir à unifier le schéma de l'équilibre général, qui exclut tout sous-équilibre, et le schéma keynésien, qui en démontre l'inévitabilité, anime beaucoup de théoriciens. La désignation de la monnaie et de la rigidité des salaires comme facteurs du chômage avait aussi de quoi séduire, puisqu'on y retrouvait, dans un cadre plus général, les causes de la crise des années trente analysées par Keynes. L'explication de la crise actuelle par cette théorie n'est pas sans intérêt : que la monnaie rende impossible la réalisation de tout équilibre optimal et que toute variation brutale de prix provoque des déséquilibres en chaîne, cela n'est pas un résultat trivial. Ce modèle avait donc de quoi convaincre et pendant six ans, de 1967 à 1977, il a même occupé les premiers rangs dans l'analyse théorique dominante. Il a alors fourni, comme on l'a vu pour la notion de « corridor », des recommandations précises de politique économique, sous forme d'étapes successives : contrôle des prix, puis politique budgétaire, puis politique monétaire. Il a conduit à penser l'action de l'État de façon réellement novatrice, comme celle d'un *surveillant général* des déséquilibres de chaque marché, agissant sur chacun d'eux pour créer un déséquilibre inverse par une offre ou une demande. Il a ainsi poussé à imaginer une toute nouvelle organisation de l'État, où les politiques du travail, monétaire et budgétaire devraient être autonomes et n'obéir qu'aux seules caractéristiques propres, et généralement contradictoires, de chaque marché : l'État deviendrait le grand compensateur, le grand intermédiaire qui comparerait les prix optimaux fournis par le modèle et les prix réels.

La conception keynésienne de l'État avait pris source dans la pratique des dictatures des années trente, pour se traduire en une théorie de l'action acceptable par un démocrate élitiste, pessimiste et mondain. Aujourd'hui, la version la plus avancée de la théorie qui s'en inspire propose de disséminer l'État en une multitude de centres agissant sur le réel en fonction des prix « justes », calculés centralement.

On peut aussi construire des modèles fondés sur des hypothèses moins fortes, où par exemple les prix seraient influencés immédiatement par les offres et les demandes excédentaires, mais pas assez pour que celles-ci se compensent [158].

Mais cette théorie, quel qu'en soit le degré de raffinement, laisse très largement sans réponse les problèmes que posait l'autorégulation : elle aussi élimine tous les conflits de pouvoir, toutes les luttes sociales, toutes les considérations sur le partage des revenus et des richesses. De plus, elle reste d'une grande discrétion sur les conditions de convergence vers tel ou tel sous-équilibre, sauf dans le cas du « corridor ». On ne sait rien, en particulier, des enchaînements possibles entre l'investissement, l'évolution des prix et celle des anticipations. Enfin, ce modèle ne permet pas de spécifier à partir de quel prix « faux » se serait déclenchée la crise actuelle, ni quels sont les « vrais » prix, et les écarts entre demande réelle et demande optimale.

Dernière tentative et subtile construction pour sauver le modèle du maître Keynes, en le décomposant comme l'avait fait Walras, l'autre maître, la théorie du déséquilibre semble aujourd'hui avoir échoué dans sa percée théorique et dans ses propositions concrètes. Mais elle trouve encore un débouché dans d'autres théories qui, comme elle, tentent d'expliquer la simultanéité de plusieurs formes de non-optimalité, mais cette fois à partir de modèles plus globaux.

1.2. Les sous-équilibres globaux : le « supply-economics ».

Même si, dans une économie où les lois de la concurrence sont loin d'être respectées, l'hypothèse de l'ajustement des quantités est beaucoup plus vraisemblable que celle de l'ajustement des prix, le modèle de l'équilibre général ne semble pas capable de rendre compte de l'hétérorégulation. La description de l'économie par des caractéristiques globales, mise au point lors de la crise des années trente pour exprimer l'insuffisance de la demande, fournit un autre cadre théorique, que beaucoup explorent encore aujourd'hui. Très globalement résumés, ces modèles démontrent, comme les théories du déséquilibre, que l'économie converge vers l'une des trois situations suivantes :
— un chômage dit *classique*, lorsque les revenus du capital sont trop bas pour inciter à investir suffisamment ;
— un chômage dit *keynésien*, lorsque la demande est insuffisante ;

— une inflation *contenue*, lorsque les salaires et les prix sont trop faibles, par rapport aux actifs financiers, pour inciter les salariés à travailler.

Le « chômage classique », écrit un des principaux théoriciens de ce courant, E. Malinvaud [143], est assez comparable à celui auquel pensait Marx — l'accumulation du capital étant, selon lui, insuffisante pour permettre le plein emploi de l'« armée de réserve » des travailleurs :

> Dans la réalité, qui a plus de complexité que notre modèle, les deux types de chômage macroéconomique peuvent coexister. La présence visible d'un chômage keynésien ne disqualifie donc pas la thèse selon laquelle le chômage classique aurait pris de l'importance dans les pays occidentaux depuis la fin des années soixante et en prendrait davantage encore actuellement.

Ces situations ne sont donc pas incompatibles : très globalement, les ajustements par les quantités, créant du chômage keynésien, se font à court terme, alors que les ajustements par les prix, provoquant du chômage classique, l'emportent sur le long terme. La situation actuelle de l'économie mondiale se caractérise par la superposition d'un chômage keynésien, engendré par les chocs pétroliers conjoncturels, et d'un chômage classique, provoqué par une baisse structurelle de la rentabilité du capital.

Les modèles les plus achevés de cette représentation théorique [142] reprennent la conceptualisation de l'économie de marché en équilibre de gaspillage. Le marché de chaque bien peut être soit « équilibré », soit « acheteur » (quand l'offre est supérieure à la demande), soit « vendeur » (quand l'offre est inférieure à la demande). Quatre situations sont alors possibles.

La première est la moins vraisemblable : si le marché des biens est acheteur et le marché du travail vendeur, il y a à la fois surproduction et plein emploi, c'est-à-dire que les entreprises manquent de main-d'œuvre, mais ne peuvent vendre tout ce qu'elles produisent. Cette situation est évidemment peu plausible, à moins que les entreprises ne manquent de la main-d'œuvre nécessaire pour constituer les stocks qu'elles estiment souhaitables. La seconde situation, où les deux marchés sont acheteurs, c'est-à-dire où il y a et chômage et surproduction, correspond à ce qu'on a appelé chômage keynésien. La troisième, où les deux marchés sont vendeurs,

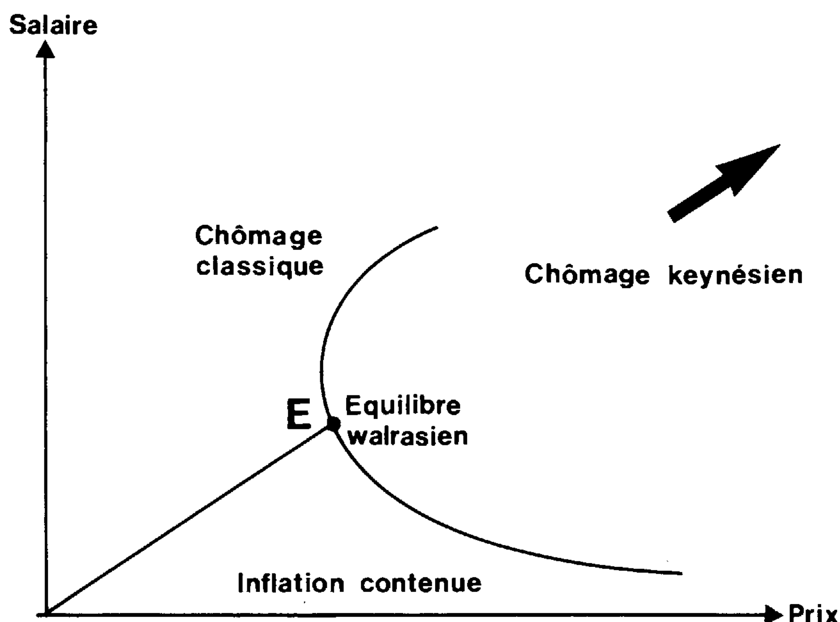
est celle de l'inflation contenue. La quatrième enfin est celle où les entreprises peuvent vendre tout ce qu'elles peuvent produire, mais n'ont pas besoin pour cela d'engager toute la main-d'œuvre disponible : c'est ce qu'on a appelé le chômage classique. Dans le chômage keynésien, les ménages sont rationnés comme travailleurs, dans l'inflation contenue ils le sont comme consommateurs, et dans le chômage classique comme consommateurs et travailleurs. Lorsque les trois sont, à la fois, réalisés, on est en équilibre optimal, qu'on a appelé walrasien.

Malinvaud montre, et c'est tout l'intérêt de sa théorie, que *le chômage keynésien est plus probable que le chômage classique.* Pour cela, il utilise un modèle très simple avec des hypothèses extrêmement bizarres sur les comportements des consommateurs (par exemple, la satisfaction des consommateurs est supposée augmenter avec la puissance quatrième du salaire et diminuer avec le cube du prix des biens...) Ce modèle est aujourd'hui le seul avec lequel on a pu parvenir à la résolution des équations et à la détermination des zones dans lesquelles tel ou tel équilibre se réalise. Il montre comment la nature de l'équilibre réalisé dépend du niveau des prix, des salaires et de la demande de biens par l'État. Pour un volume donné de demande de l'État, le chômage keynésien se manifeste lorsque les prix des biens sont trop élevés par rapport aux actifs des consommateurs. Par contre, le chômage classique apparaît lorsque le salaire est trop élevé pour que les entreprises jugent rentable d'utiliser toute la force de travail. Enfin, il y a inflation contenue lorsque les prix et les salaires sont si bas que les actifs des consommateurs ont un pouvoir d'achat élevé qui les pousse à augmenter leur demande. Ainsi, la politique de l'État étant supposée inchangée, on peut, selon la valeur du prix des biens et du prix du travail, se trouver dans l'un ou l'autre des trois cas. Le graphique ci-contre résume ce résultat.

A partir de là, on peut se demander ce qui se passe lorsque varie la demande de biens par l'État. On montre alors que le point E se déplace dans le sens de la flèche, rendant le chômage keynésien moins probable, parce que correspondant à moins de couples prix-salaires. On retrouve ici la justification de la politique budgétaire pour remédier au chômage keynésien. Malinvaud tire de son modèle la conclusion que, dans les circonstances actuelles, il faut s'attendre à une alternance entre un chômage keynésien, durable,

et une inflation contenue, moins durable. Par ailleurs, selon ce modèle, une hausse des salaires ou d'une matière première peut provoquer l'apparition d'un chômage classique venant s'ajouter aux deux autres. Voici le mécanisme simplifié : les hausses du salaire et du pétrole diminuent la rentabilité du capital et donc l'investissement, ce qui provoque à la fois un chômage keynésien et une inflation (mal) « contenue ». A terme, on s'oriente alors vers une situation de sous-investissement et donc de chômage classique, c'est-à-dire vers une simultanéité des trois situations de crise par contamination.

La crise actuelle résulterait donc simultanément d'une crise classique, d'une inflation, et d'une crise keynésienne. Comme si, en 1967, s'étaient additionnés les événements de 1881 et ceux de 1929 ; ce qui justifie l'usage simultané des trois politiques, dans un ajustement difficile à assurer : *contre le chômage classique et l'inflation, il faut abaisser les salaires, alors que contre le chômage keynésien, il faut augmenter la demande.*



La question reste alors ouverte de savoir comment augmenter la demande sans hausse des salaires ou des impôts. Selon Malinvaud, il faut d'abord restaurer les profits par le contrôle des salaires, car cela permet la relance des investissements et la disparition du chômage classique. Ensuite, il faut accroître la demande publique de biens et de services, augmenter les transferts aux ménages ou réduire leurs impôts et abaisser les taux d'intérêt. Cela permet un meilleur emploi et plus d'investissement :

> Au moment où se réduit le salaire réel, il faut compenser la réduction de la demande globale par une stimulation budgétaire et monétaire temporaire ; mais, pour éviter un déséquilibre de sens contraire, il faudra interrompre cette action dès que se manifesteront les effets favorables sur l'investissement et que l'offre de biens et services deviendra moins excédentaire [143].

Autrement dit, une hausse des marges de profit, due à un contrôle des salaires, doit stimuler les investissements jusqu'à créer les capacités de production nécessaires au plein emploi. Cependant, il est possible que la baisse de la consommation des travailleurs, consécutive à la baisse des salaires, vienne contrecarrer la hausse de l'investissement, en réduisant la demande effective, de sorte que l'économie se trouve conduite à un chômage keynésien. Alors, des capacités de production seront inutilisées et la hausse des profits ne suffira pas à empêcher la chute de l'investissement. On aura à la fois baisse des salaires réels, aggravation du chômage et réduction des investissements. La politique économique aggraverait ainsi la crise.

Aussi l'État doit-il stimuler également l'investissement pour suppléer à la défaillance de la demande effective. En résumé, il faut réduire les salaires et *aider l'investissement,* soit par des réductions fiscales, soit par une action directe de l'État.

Ce modèle présente sur les précédents l'immense supériorité de décrire les conditions concrètes de chacun des sous-équilibres possibles. Il révèle la contradiction majeure de la réalité moderne, sur laquelle nous reviendrons : entre le salaire et la demande, entre le profit et sa réalisation, entre l'efficacité de l'offre et celle de la demande. Certes, il ne le fait que dans un cas extrêmement simple et avec de bizarres fonctions de comportement, pudiquement

appelées par Malinvaud « prototypes », dont la politique économique n'est que la « finalité lointaine ». Il retrouve là les recommandations de nombreux économistes, dont le courant est connu sous le nom de « *supply-economics* » et qui, à partir d'une théorisation équivalente à la sienne, recommandent l'aide à l'investissement industriel comme stratégie pour sortir de la crise. Dans ces modèles, en particulier celui de W. Laffer [119], les impôts sont analysés comme augmentant les recettes de l'État, mais réduisant la production en pesant sur l'incitation à travailler et à investir. La détaxation fiscale du travail et du capital jusqu'à un point optimal apparaît donc comme la clé de la lutte contre la crise.

Reste à souligner que dans les économies sous-développées toutes ces politiques ont fait beaucoup de mal : le déficit budgétaire y a un effet monétaire bien avant de permettre d'atteindre le plein emploi, vu le peu d'élasticité des offres du secteur agricole. La présence simultanée de l'inflation et du chômage ne peut donc s'y résoudre simplement par une politique fiscale compensatoire. De même le mécanisme automatique du marché n'y réalise pas les équilibres, parce que les marchés y ont une configuration oligopolistique prématurée et que les prix relatifs sont faux.

L'hétérorégulation n'aide en rien à résoudre les problèmes du sous-développement. Mais elle permet de comprendre certains aspects du fonctionnement des sociétés les plus sophistiquées.

1.3. Plan et marché : les acteurs de l'échange.

L'hétérorégulation n'est pas seulement un modèle formel, une utopie et un cadre de propositions pour une politique économique qui se veut universelle et applicable dans n'importe quelle situation historique. Elle est également utile pour comparer empiriquement les réformes économiques de différentes nations développés : si l'on admet, en effet, que l'écart vis-à-vis de l'hétérorégulation mesure une faiblesse de l'économie, un manque d'efficacité, on peut porter un diagnostic sur toute économie d'après l'étude de sa capacité de régulation.

De façon concrète, la régulation est repérable par l'ensemble des dispositifs qui guident l'économie. Toute économie a besoin de tels dispositifs, même s'ils ne constituent qu'une partie de sa

réalité et de ses lois, c'est-à-dire même si la théorie de la régulation ne fournit pas un cadre total pour l'analyse du monde. Il faut donc, pour l'étudier concrètement, ne pas se contenter de regarder en quoi les principes du réel sont ceux de la théorie, mais voir comment une économie concrète organise les mouvements d'information nécessaires à son équilibre. Telle est l'étude des institutions de l'hétérorégulation des pays développés dont Anton Brender a donné une remarquable synthèse dans un livre récent [34].

A titre d'exemples, choisis parce que l'étude de ces deux pays est utile à la suite de ce livre, on peut juger de deux économies complètement différentes, l'économie japonaise et l'économie soviétique, selon ces critères. On s'aperçoit alors que la théorie de la régulation a jusqu'ici exclu deux éléments essentiels de sa propre réalité : d'une part, la nature concrète du marché et de ses acteurs, à savoir le rôle des intermédiaires ; et, d'autre part, les conflits de répartition entre groupes sociaux.

L'économie japonaise n'est pas la juxtaposition concurrentielle des actions isolées d'unités de production. Son efficacité dépend d'un dispositif d'hétérorégulation extrêmement sophistiqué. Une articulation apparaît clairement entre les acteurs de l'échange et l'État, dans le but de favoriser l'accroissement de l'offre. Ainsi, chaque intermédiaire remplit une fonction précise. En particulier, les maisons de commerce assurent une part essentielle des échanges. Par l'importance des réseaux de communication qu'elles contrôlent, elles créent le marché et recensent les appels d'offre émis en n'importe quel lieu du monde. Maisons de commerce et intermédiaires financiers sont ainsi des acteurs essentiels de la régulation de l'économie japonaise. Mais il ne s'agit pas d'une autorégulation, car l'État est un acteur fondamental dans ce processus et la collaboration entre patronat et ministères assure la cohérence du marché. Une planification indicative explicite les objectifs communs et harmonise les stratégies en un conseil, l'Agence de Planification Économique, comprenant des fonctionnaires, des représentants du monde des affaires et des universitaires. Ainsi, les acteurs essentiels du marché produisent eux-mêmes l'information nécessaire à son efficience et, lorsque celle-ci n'est pas atteinte, à l'intervention de l'État. Cet accent mis sur la production et la circulation de l'informa-

tion donne la mesure, au sens de la régulation, de l'efficacité japonaise.

Au regard des critères d'efficience de la régulation, l'échec le plus considérable est celui de l'économie soviétique. Sans doute parce qu'il y manque ces acteurs essentiels de l'échange, ces « unités fondamentales » que sont les intermédiaires. Pendant longtemps, le Parti communiste a été l'unique intermédiaire des échanges. Les organes locaux arbitraient dans la fixation des prix, ajustaient les plans locaux, réglaient les décisions d'investir et fixaient les quantités. Mais, devenu très rigide, parasite et non pas intermédiaire efficace de communication, le Parti a échoué. Vers la fin des années 1950, la nomination de techniciens et la décentralisation ont visé à l'affaiblir ; mais ils n'ont pas réussi à maîtriser l'information. La réforme de 1965 tenta de mettre en place quelques éléments d'autorégulation par le développement des primes versées aux collectifs d'entreprises. Mais ce mécanisme ne pouvait fonctionner, en raison de la confusion des critères de succès des entreprises : accroissement de la production ou rentabilité. Aussi a-t-il été impossible de mettre en place un comportement de maximisation pour les entreprises. Par ailleurs, le développement des unions commerciales et du système bancaire semble lui aussi un échec. La régulation « fine » du fonctionnement d'une économie par un plan exige de pouvoir résorber les écarts entre le mouvement effectif de l'économie et la trajectoire prévue par le plan. Pour qu'un tel « réglage fin » puisse avoir lieu, il faut qu'existe un « capteur d'informations » qui appréhende l'évolution du mouvement économique. Dans une économie où la quasi-totalité des règlements entre entreprises s'effectue par l'intermédiaire d'opérations de banque, un tel capteur d'informations peut être le réseau de la Banque d'État. En outre, la Banque peut être amenée à disposer d'informations d'ordre qualitatif : ainsi, lorsque les stocks excèdent les normes planifiées, l'entreprise doit recourir à un crédit à court terme de la Gosbank et fournir des informations sur les raisons de ce stockage. Enfin, tous les paiements effectués par les entreprises ou les institutions sont assurés à partir d'un de leurs comptes à la Banque d'État, et elles sont tenues de remettre à cette banque un « plan de caisse » précisant l'échéancier. Le réseau bancaire central dispose ainsi d'une information presque

exhaustive sur l'évolution des opérations de capital. La Banque constitue donc une véritable « mémoire » accumulant les informations relatives aux investissements en cours ou dont la réalisation a été décidée.

L'originalité de l'appareil d'hétérorégulation d'une économie dite socialiste pourrait résider non dans sa structure, mais dans ses fondements. Mais si l'« intérêt matériel » reste le ressort essentiel de la régulation, la collectivisation conduit à une impasse, à l'hétérorégulation par la monnaie. Autrement dit, un fonctionnement efficace de l'appareil cybernétique suppose que l'incitation matérielle soit amplifiée par une incitation morale, et non l'inverse. L'absence de communication non matérielle et d'intermédiaires dans les échanges matériels explique la crise de la régulation soviétique.

En résumé, ces deux exemples montrent que *la régulation n'est pas possible s'il n'existe pas de marchands, acteurs essentiels du marché, et s'il n'existe pas un consensus sur le pouvoir et les règles de distribution du résultat de la production.*

Très naturellement, les théoriciens de la régulation ont donc été amenés à se poser ce problème du partage. Non dans le cadre de l'autorégulation, car, par nature, les conflits de distribution y sont supposés se régler à l'intérieur du système du marché et par lui, mais dans le contexte de l'hétérorégulation, où les luttes de classes sont un des fondements explicites de l'intervention de l'État.

En même temps que l'on change ici de perspective théorique, on change de continent : autant les théories précédentes s'épanouissent aux États-Unis, autant celles qui suivent, et qui mettent fin à la description du premier monde, sont spécifiquement européennes : les formes propres aux luttes de classes dans chacun des deux univers ne sont pas étrangères à ce voyage.

II. — Crise et conflit

Aucun des modèles évoqués jusqu'ici ne considère les conflits entre groupes sociaux comme des problèmes dont la collectivité

doive assumer la résolution. Tout est supposé se régler entre individus, et seul le marché en déterminer l'issue, même si les individus sont coalisés en syndicats. Pourtant, la réalité de ces conflits et de leur arbitrage par le politique est trop évidente pour pouvoir être évacuée de la représentation de la régulation.

Jusqu'ici, aucune théorisation de ces conflits à l'intérieur du schéma de régulation walrasien n'a encore conduit à des résultats intéressants. Il n'est sans doute pas impossible d'y parvenir, et on connaît [9] déjà, à mi-chemin entre le modèle de l'équilibre général et celui de la théorie des jeux, quelques théorèmes intéressants sur les différentes coalitions qui peuvent bloquer ou déplacer des équilibres non optimaux ainsi que sur le rôle de la distribution des revenus dans l'équilibre de marché.

Mais, pour l'essentiel, l'intégration des conflits de répartition dans une théorie globale de la régulation constitue, depuis Marx, une sorte de monopole de la pensée économique anglaise : les bruits de la lutte de classes s'entendent sans doute plus aisément sur le campus de Cambridge (Grande-Bretagne) que sur celui de Cambridge (États-Unis).

Très généralement, *pour ces théoriciens, il y a crise quand il n'existe pas de pouvoir politique capable d'imposer le respect de la répartition des revenus correspondant à l'équilibre optimal.*

Sur ce socle commun, deux grands courants théoriques se sont développés. Le premier, le plus ancien, s'appuie sur un modèle reliant crise et répartition, construit voici une vingtaine d'années par Kaldor. L'autre s'intéresse aux liens entre les rapports de pouvoir et les institutions mêmes de la régulation.

2.1. Crise, salaire, profit.

On a vu, avec Malinvaud, qu'une façon d'expliquer le chômage keynésien consiste à remarquer que le niveau de l'investissement se fixe en fonction du taux de profit désiré, car seuls se réalisent les investissements dont la rentabilité est supérieure à ce taux. Keynes montre que le niveau de l'investissement fixe alors celui de la production comme égal au produit de l'investissement par l'inverse du taux d'épargne. Les Cambridgiens anglais, et d'abord Nicolas Kaldor, ont tenté d'approfondir cette analyse, en étudiant l'effet

sur la production d'une distinction entre deux classes sociales aux comportements de consommation et d'épargne différents.

En 1960, Kaldor [108] montre que le niveau du revenu national, et donc de l'emploi, dépend de la distribution de ce revenu entre salariés et capitalistes. Il suffit, pour s'en assurer, d'exprimer le taux d'épargne global comme une moyenne pondérée du taux d'épargne des deux classes. Comme le taux d'épargne des salariés est toujours inférieur à celui des capitalistes, on peut aisément montrer que le multiplicateur, et donc le revenu national lui-même, est une fonction décroissante de la part des profits dans le revenu national. *Autrement dit, plus le taux de marge (profit/salaire) exigé par les entreprises est élevé, plus le revenu national sera faible et le chômage élevé.*

La crise est donc causée par la démesure du taux de marge exigé par les entreprises. Aussi, contrairement à la théorie du déséquilibre, pour sortir du chômage il faut faire baisser le taux de marge, mais sans pour autant faire baisser l'investissement qui dépend de lui. Autrement dit, la contradiction entre le profit à élever et la consommation à maintenir fait place ici à la contradiction entre le profit à réduire et l'investissement à maintenir.

Deux politiques sont alors possibles pour élever le revenu national. Soit obtenir des capitalistes qu'ils consentent à investir en gagnant moins ; l'État doit alors simultanément élever les bas salaires, bloquer les prix, baisser le taux d'intérêt, faciliter le crédit à la consommation et maintenir le taux d'investissement. Soit augmenter le taux de marge afin d'augmenter l'investissement plus que ne baisse le multiplicateur. Le choix entre l'une et l'autre politiques dépend de la nature du lien entre le taux de marge et le taux d'investissement. Comme dans la théorie du déséquilibre, tout dépend du lien entre taux de salaire et consommation.

A partir de ce modèle très simple, s'est développée toute une théorie de la crise comme conflit entre salaire et profit. Elle conduit inévitablement à étudier l'investissement et la croissance, et donc à penser la crise de façon dynamique.

On peut alors théoriser la crise comme conflit, avec un minimum de formalisation. On distingue trois rythmes de croissance, liés à l'investissement, à la production et à la population active.

La croissance de la production dépend de la croissance de l'investissement à la fois par l'effet de relance de la demande

qu'il entraîne : ($\delta Y = \frac{1}{s_0} \delta I$, où s_0 est le taux moyen d'épargne) et par l'augmentation de la capacité de production (décrite par une relation supposée linéaire : $\delta Y = \sigma_0 I$, où σ_0 est la « productivité moyenne du capital existant », inverse du coefficient de capital, et résume les conditions technologiques existantes de production).

Pour avoir l'égalité entre ces deux expressions de la croissance de la production, le taux de croissance g de l'investissement, $\frac{\delta I}{I}$, doit être égal au produit du taux moyen d'épargne par la productivité moyenne du capital : soit $\sigma_0 S_0$, que l'on nomme *taux de croissance garanti* g_o.

Or, le taux de croissance de la production s'écrit aussi comme le produit du taux d'épargne marginal par l'inverse du coefficient de capital marginal ($\frac{\delta Y}{Y} = \frac{\delta Y}{I} \times \frac{I}{Y}$) soit $\frac{\delta Y}{Y} = s \times \sigma$, que Harrod appelle *taux de croissance réel* g.

Le taux réel g est égal au taux garanti g_0 si $\sigma = \sigma_0$ et $s = s_0$, σ et s étant valables pour l'investissement et l'épargne nouvelle, c'est-à-dire si un investissement nouveau respecte les données techniques existantes de la production et ne modifie pas le comportement moyen d'épargne.

Mais il n'y a aucune raison pour que ce taux de croissance réel assure en plus le plein-emploi. Pour cela, il faudrait en effet qu'une fois l'équilibre de plein-emploi réalisé à une date donnée, le taux de croissance de la production reste égal au taux g_n de croissance de la population active, qu'on appelle *taux de croissance nécessaire.*

La croissance de l'économie est donc équilibrée et de plein-emploi si elle assure l'égalité du taux réel, du taux garanti et du taux nécessaire.

Si, par exemple, la croissance nécessaire est supérieure à la croissance « naturelle », il y a du chômage. Il faut alors augmenter la croissance naturelle, c'est-à-dire augmenter ou bien le taux d'épargne ou bien la productivité du capital.

Harrod [89] montre que cet équilibre est instable et que les réactions des entrepreneurs, en cas d'écart entre les taux g, g_n, et g_0, vont justement conduire à accroître cet écart, parce qu'ils vont

réagir à un écart entre le taux réel de croissance et le taux garanti en modifiant leur plan d'investissement. Voici l'esquisse de sa démonstration : Si g est supérieur à g_0, cela signifie soit que σ est supérieur à σ_0, soit que s est supérieur à s_0, soit encore les deux à la fois.

Si σ est supérieur à σ_0, cela signifie que les investissements nouveaux sont inférieurs à ceux qui seraient nécessaires pour maintenir la relation moyenne entre le capital et la production. Une telle situation conduit les entreprises à accroître leurs investissements, ce qui augmente encore le taux de croissance réel g et donc creuse l'écart avec g_0.

Si s est supérieur à s_0, le surplus d'épargne ainsi dégagé peut se situer chez les ménages ou dans les entreprises, ou chez les deux à la fois. Dans la première hypothèse, les ménages augmentent leurs dépenses de consommation ; dans la seconde, les entreprises augmentent la distribution de dividendes ou, si elles ont souffert d'une insuffisance de financement, leur taux d'investissement. Dans tous ces cas, on a une augmentation de la demande globale et donc une augmentation de la croissance réelle g, ce qui accroît l'écart entre g et g_0.

Dans le cas inverse, où g est inférieur à g_0, cela signifie soit que σ est inférieur à σ_0, soit que s est inférieur à s_0, soit encore les deux à la fois. On peut alors tenir un raisonnement équivalent.

Le chemin de croissance de plein-emploi est donc instable. Les entrepreneurs réagissent à toute divergence entre le taux effectif de croissance et le taux attendu en modifiant immédiatement leurs prévisions concernant le taux de croissance à long terme de leur production. Certes, rien ne garantit que de tels comportements aient lieu et il existe sans doute d'autres types de comportement des agents, compatibles avec le retour à l'équilibre.

Le modèle de Harrod ouvre à toute une représentation de la crise, que des modèles ultérieurs ont tenté de préciser. D'abord, une série de modèles ont voulu éliminer le risque d'instabilité en supposant que l'investissement est déterminé par l'épargne. Dans ce cas, il n'y a évidemment pas de distinction entre le taux de croissance réel et le taux de croissance garanti. On retrouve ici les modèles de croissance autorégulés dont on a dit l'inanité au chapitre précédent.

Ensuite, les plus récents théoriciens de l'hétérorégulation ont

tenté de combiner le modèle d'Harrod et celui de Kaldor, c'est-à-dire d'intégrer les facteurs qui déterminent la distribution du revenu à une analyse de la croissance. Alors *la propension globale à épargner dépend de la distribution du revenu, qui dépend elle-même de la part de l'investissement dans la production totale.* Ainsi, pour un même environnement technologique et une propension à épargner donnée dans chaque catégorie de revenus, il existe plusieurs valeurs possibles du taux de croissance garanti, selon la distribution du revenu, c'est-à-dire selon le taux de marge. Or, le taux d'épargne est fonction croissante du taux de marge. Il en résulte que *pour un taux de croissance donné, pour maintenir le plein-emploi, plus le capital nouveau est productif, moins la part des profits devrait être grande et plus celle des salaires devrait s'élever.* Aussi, pour assurer le plein-emploi, la productivité doit-elle être attribuée aux salariés et non aux détenteurs du capital, à condition de maintenir le taux d'investissement.

On retrouve ici le même problème que celui posé par le modèle de Malinvaud et celui de Harrod : comment maintenir le taux d'investissement en diminuant le taux de marge ?

En réponse à cette question, Joan Robinson propose à mon sens le modèle [185] le plus sophistiqué.

En voici les hypothèses. Les conditions techniques sont le nombre et la qualité des travailleurs, et la technologie du moment. Le travail est la seule variable de production et il n'y a pas de ressources rares. L'investissement est laissé à l'arbitraire des firmes. Les firmes épargnent plus qu'elles n'amortissent, les ménages-travailleurs n'épargnent pas et les ménages-rentiers vivent de leurs actifs. Les conditions de concurrence déterminent l'évolution des prix. Le marché est oligopolistique et un taux de marge permet d'atteindre le rendement prévu par les oligopoles, qui est fonction de celui du leader pour la période considérée. On suppose le salaire nominal donné sauf lorsqu'il y a plein-emploi, car alors les travailleurs demandent un salaire nominal plus élevé. L'offre de monnaie augmente avec un taux constant. Dans le court terme, la production est supposée toujours égale à la demande et l'épargne égale à un niveau prédéterminé de l'investissement. On suppose enfin qu'il y a deux secteurs de production (produits de consommation et produits d'investissement), dont les marchés ne sont pas concurrents dans le court terme.

J. Robinson démontre alors que *l'emploi est fonction du taux de profit moyen dans le secteur des biens d'investissement et que le salaire est fonction inverse du niveau d'investissement, c'est-à-dire que plus l'investissement est élevé, plus le salaire est bas et le profit élevé.*

Aussi, pour atteindre le plein-emploi, il faut baisser les salaires, ce qui entraîne la hausse de l'investissement et de l'emploi dans le secteur des biens d'investissement et donc la hausse du taux de marge dans le secteur des biens de consommation. Or, le niveau d'investissement est lui-même déterminé par le profit. On comprend donc qu'il existe et qu'on peut atteindre un état de croissance équilibrée où les firmes parviennent à réaliser le taux souhaité de croissance de l'investissement. C'est d'ailleurs seulement dans ces périodes d'équilibre, où l'équipement est valorisé à un taux égal au taux de profit espéré et réalisé, que la valeur du capital a une signification précise. A l'équilibre, le taux de profit dépend donc du taux d'investissement et des conditions d'épargne : pour un taux d'investissement donné, plus une économie épargne, plus le taux de profit est bas.

Ainsi, *pour Joan Robinson, il n'y a pas d'instabilité intrinsèque d'une économie.* Tout dépend des réactions des firmes et, si les entreprises ont une vue claire des valeurs d'équilibre, l'économie est régulée.

Elle distingue alors deux types de croissance, joliment nommés « croissance dorée », dans laquelle les conditions initiales sont celles qui permettent la réalisation d'une croissance équilibrée, et « croissance platinée », où ces conditions ne sont pas réalisées. Dans le premier cas, les taux de profit et d'accumulation sont stables. Dans le second, ils sont fluctuants, et des crises sont possibles. Si la croissance dorée est aussi de plein-emploi, on a un « âge doré ». Sinon, on a un équilibre de sous-emploi.

Le modèle de Joan Robinson constitue un cadre extrêmement utile à l'étude des différents types de crises possibles en cas de conflits de répartition : la crise peut venir soit de l'excès des salaires, soit de l'insuffisance du profit. Elle propose aussi une image du capitalisme en déséquilibre permanent et irréversible, car déterminé par les seules conditions initiales. Elle conseille enfin une politique économique ferme, qui détermine le taux d'épargne et d'investissement et impose une concurrence réelle des prix et

salaires. Il faut donc tout faire pour obtenir, en cas de chômage, une hausse de l'investissement par une hausse du profit.

A la recommandation d'une flexibilité des prix pour réguler l'équilibre du marché vient donc se substituer celle de la flexibilité des revenus pour réguler l'équilibre de la croissance.

Mais il résulte de travaux plus récents que ce résultat n'est pas toujours exact, car *la hausse du profit n'entraîne pas toujours une hausse de l'emploi. Cela dépend des valeurs initiales du salaire et de l'investissement.* Ainsi s'approfondit l'idée que les conditions initiales rendent difficiles la réversibilité de l'économie et que l'économie ne se résume pas à la régulation.

2.2. Crise et seuil critique de salaire

Un des résultats les plus intéressants de la pensée cambridgienne la plus récente [123] consiste en effet à montrer qu'aussi longtemps que le salaire est inférieur à une valeur dite *critique,* une aide à l'investissement améliore l'emploi, mais que s'il est supérieur à ce niveau, une aide à l'investissement provoque au contraire une baisse du revenu national et de l'emploi. Il en résulte que si la crise est toujours repérée comme provoquée par l'insuffisance de la demande et, en particulier, par celle de l'investissement, *lorsque le taux de salaire réel dépasse un certain niveau, une hausse de l'investissement peut augmenter la demande sans augmenter l'emploi. Dans ce cas, la relance par l'investissement ou par la consommation ont des effets radicalement différents sur l'emploi : la relance par la consommation est adaptée à tous les cas, mais non la relance par l'investissement.*

A un moment où toutes les théories mettent l'accent sur le rôle du niveau de salaire dans la crise, cette théorie du seuil critique est particulièrement importante.

Supposons, dans un premier temps, que l'appareil de production soit plus important que celui qui serait suffisant pour assurer le plein-emploi du travail disponible. Cela exclut le chômage « classique ». Supposons en outre que les prix augmentent avec le profit et les salaires, que les salariés ne possèdent pas de capital et

que seuls les capitalistes épargnent. On peut alors montrer que l'évolution du revenu, lorsque l'investissement varie, dépend de la valeur du salaire moyen réel. Si celui-ci est inférieur à la moitié du produit par tête, un accroissement de l'investissement engendre une augmentation du revenu national. Par contre, s'il devient supérieur à la moitié du produit par tête, un accroissement de l'investissement provoque une réduction du revenu national. Ainsi, la politique de soutien de la demande par l'investissement n'est efficace que si le salaire n'est pas trop élevé. Sinon, elle aggrave la récession. Mais si, au lieu d'augmenter l'investissement, on augmente la consommation par une augmentation des salaires nominaux, cela se répercute toujours favorablement sur la production et donc sur l'emploi, quel que soit le niveau de salaire réel moyen.

De plus, on montre que les salaires réels augmentent quand l'investissement diminue ou quand les salaires nominaux augmentent, et cela bien que l'emploi diminue. Alors le taux de profit varie dans le même sens que l'investissement, mais demeure insensible aux variations des salaires nominaux : autrement dit, le taux de profit et les salaires réels ne varient en sens inverse que si c'est une relance de l'investissement qui entraîne des variations. En revanche, si l'augmentation des salaires réels découle d'une hausse des salaires nominaux, le taux de profit demeure inchangé. Ce résultat ne doit pas surprendre : les profits sont fonction des seules dépenses consenties par les capitalistes et les dépenses d'investissement se répercutent à la fois sur le taux de profit et les salaires réels ; tandis qu'une modification des salaires nominaux n'affecte pas les dépenses des capitalistes et reste donc sans effet sur le taux de profit.

Il faut encore déterminer la direction dans laquelle varie la part des profits, selon qu'on fait varier l'investissement ou les salaires nominaux. On peut montrer que la part relative des profits dans le revenu national varie en sens inverse des salaires nominaux (ce qui n'exclut nullement que le taux de profit demeure constant) et que, à l'inverse, tout accroissement de l'investissement entraîne une augmentation de la part relative des profits, quel que soit, par ailleurs, le niveau initial de l'activité et le sens vers lequel celle-ci évolue à la suite de la hausse de l'investissement. En résumé, *il existe une sorte de seuil critique du salaire réel, égal à la moitié du*

produit par tête, qui conditionne l'efficacité d'une relance par l'investissement.

Ce seuil critique dépend évidemment des hypothèses particulières du modèle. Dans une formulation plus générale, on montre [123] que le seuil critique existe toujours mais que sa valeur n'est plus la moitié du produit par tête. Dans le cas général, restent séparés, de part et d'autre de la valeur critique, deux univers économiques où l'hétérorégulation ne peut être la même : un accroissement de l'investissement y aura des effets similaires sur l'évolution du pouvoir d'achat des salariés et la part relative des profits, mais des effets opposés sur l'évolution du revenu et de l'emploi.

Par exemple, si on complexifie les hypothèses du premier modèle en maintenant l'hypothèse de non-saturation des capacités de production, mais en admettant que la propension à épargner des travailleurs n'est plus nulle, bien que restant inférieure à celle des capitalistes (plus précisément en admettant que les travailleurs possèdent une partie du stock de capital total et que l'épargne des travailleurs est constituée aussi bien à partir de leurs revenus salariaux que de leurs revenus non salariaux), la valeur critique du taux de salaire réel devient, pour des valeurs suffisamment faibles du taux d'épargne des salariés, inférieure à la moitié du revenu moyen, et elle varie dans le même sens que ce taux et en sens contraire de la part du capital total que possèdent les travailleurs. Autrement dit, *si le taux d'épargne des salariés augmente, la plage de validité de la relance par l'investissement s'élargit.*

Aussi longtemps que les salaires réels demeurent inférieurs au seuil critique, les mesures budgétaires rétablissent le plein-emploi et on peut choisir entre une relance par l'investissement, qui fait croître la part des profits mais dégrade le pouvoir d'achat des salariés, et une relance par les salaires, qui dégrade la part des profits et menace à terme les investissements privés. Mais, si le sous-emploi s'est installé alors que les salaires sont supérieurs au seuil critique, par exemple après qu'a été utilisée plusieurs fois une politique de relance par la consommation, l'hétérorégulation devient beaucoup plus difficile. Une stimulation de la demande effective par un accroissement des salaires nominaux reste possible sans entraîner d'autres inconvénients que ceux énoncés précédemment. Mais une augmentation des investissements a alors des conséquences paradoxales : au lieu d'entraîner l'ensemble de la

demande effective, elle provoque son effondrement avec celui de la consommation des travailleurs, et le chômage ne fait que s'aggraver. Le processus ne s'inverse que lorsque les salaires réels ont suffisamment baissé pour franchir la valeur critique. Alors, seulement, une augmentation de l'investissement qui, jusque-là, aggravait le chômage, contribue à le réduire.

On peut encore complexifier le modèle pour le rendre plus réaliste. Jusqu'ici, on a fait l'hypothèse que les capacités de production n'étaient pas saturées avant le plein-emploi. Si, au contraire, elles le sont, aussi longtemps que les salaires réels sont inférieurs à un seuil critique, on montre que les mesures préconisées sont les mêmes que celles énoncées par la théorie du *supply-economics* et, en particulier, par E. Malinvaud : il faut augmenter les marges de profit pour améliorer l'investissement et attendre que la situation de l'emploi s'améliore au fur et à mesure de l'augmentation des capacités de production. L'arbitrage entre consommation et investissement s'effectue en faveur de ce dernier, et seule la consommation des travailleurs en souffre, la consommation des capitalistes augmentant pour sa part au même rythme que l'investissement, puisque les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent. Certes, on pourrait souhaiter autre chose, mais ce ne pourrait être que dans un monde où les capitalistes ne contrôleraient pas la structure de l'économie...

Lorsque les capacités de production sont saturées et les salaires réels supérieurs au seuil critique, les recommandations des théoriciens du déséquilibre contre le chômage classique ne sont plus valables. Dans ce cas, en effet, l'élargissement des marges de profit augmente la demande de biens d'investissement et suscite une épargne qui ne peut être absorbée qu'au prix d'une contraction du revenu national, faisant glisser le système économique du chômage classique au chômage keynésien, de l'insuffisance de la capacité de production à l'insuffisance de la demande. Dans ce cas, une politique de soutien de la demande effective par l'investissement autonome aura des effets contraires à ceux qu'elle aurait si les salaires étaient inférieurs à la valeur critique. Au lieu d'interrompre le processus en suscitant sinon la résorption du chômage, du moins la saturation des capacités de production, l'augmentation de l'investissement autonome provoque une nou-

velle contraction du revenu national pour absorber l'excédent d'épargne dégagé dans l'économie. Aussi, si l'accroissement de l'investissement constitue la seule manière de supprimer à terme le chômage classique, on ne peut éviter que celui-ci ne s'aggrave et ne se transforme en chômage keynésien qu'en accompagnant l'augmentation de l'investissement autonome d'une augmentation des salaires nominaux.

En résumé, *l'action de l'État sur l'investissement compense la tendance des capitalistes à restreindre leurs dépenses, en cas de baisse du profit, et assure une augmentation du taux de profit.* Mais cette politique crée ses propres limites car une telle utilisation de capitaux publics pour assurer des profits conduit à remettre en cause la propriété privée des profits. En effet, *lorsqu'un chômage classique existe avec des salaires réels supérieurs au seuil critique, aucune procédure de régulation ne semble compatible avec le capitalisme,* car la garantie du pouvoir d'achat des travailleurs et la résorption progressive du chômage classique imposent le contrôle du volume et de la structure de l'investissement.

On ne peut s'empêcher alors de se souvenir des propos par lesquels le grand théoricien Michel Kalecki concluait le dernier essai du recueil qu'il publiait en 1939 :

> La tragédie de l'investissement, c'est qu'il engendre des crises parce qu'il est utile. Sans doute, nombreux seront ceux qui considéreront que cette théorie est paradoxale. Pourtant, ce n'est pas la théorie qui est paradoxale, mais son sujet : l'économie capitaliste [102].

Kalecki, qui à partir du seul marxisme avait, dès 1931, découvert toute la théorie nommée ensuite « keynésienne », démontrait ainsi l'incapacité du capitalisme à assurer une quelconque régulation sans se transformer en son contraire. Un peu plus tard, en 1943, il écrivait même, de façon prophétique :

> Le capitalisme de plein-emploi aura, bien sûr, à développer de nouvelles *institutions* sociales et politiques, qui refléteront le pouvoir accru de la classe ouvrière. Si le capitalisme peut s'ajuster au plein-emploi, il aura incorporé un bouleversement fondamental. Sinon, il aura montré qu'il n'est plus qu'un système dépassé, qui doit être renversé [107].

Institution. Le mot est lâché. Les ultimes théoriciens de la régulation sont justement ceux qui tentent de conserver le modèle de la régulation tout en l'élargissant à l'analyse du rôle des institutions de la régulation dans la résolution des conflits de classes.

2.3. Institutionnalisme et dualisme.

La théorie conflictuelle n'est pas seulement l'objet d'études formelles, comme celles des Cambridgiens dont on vient de parler. Certains économistes tentent maintenant d'y inscrire une analyse concrète des institutions où a lieu la régulation. De nombreux travaux, non encore unifiés, constituent ainsi des tentatives d'analyse concrète des institutions de l'hétérorégulation. Ils débouchent sur l'idée d'un développement autonome de l'inflation et du chômage, en raison de l'autonomie des institutions qui gèrent les marchés des biens et ceux du travail. Parmi les plus avancés figurent les travaux des institutionnalistes américains, et en particulier ceux de Michel Piore [174].

Ils considèrent que la crise trouve son origine dans l'existence de deux marchés radicalement différents pour les biens et le travail. D'une part, le marché des biens est contrôlé par des groupes monopolistes qui, pour maintenir leur taux de profit, provoquent l'inflation. D'autre part, le marché du travail est, lui-même, divisé en deux *segments :* l'un, dit primaire, où se fixe le salaire des travailleurs syndiqués ; l'autre, dit secondaire, où se fixe celui des travailleurs non qualifiés. Ce dualisme est caractérisé par des institutions spécifiques créant et maintenant la division entre emplois garantis et emplois fragiles.

Aux États-Unis, on trouve dans le premier segment les travailleurs du secteur tertiaire et ceux des grandes entreprises, et dans le second la plupart des Noirs, des femmes, des immigrants illégaux. Le premier marché est à la fois bloqué par les travailleurs et fermé. Le second est à la fois ouvert et dominé par les entreprises.

Pour M. Piore, la persistance du secteur secondaire tient à trois raisons principales :

— Le nombre d'entreprises traditionnelles, la part de la population active qu'elles emploient, et les modifications de ce nombre et de

cette part, traduisent une adéquation permanente aux besoins du secteur ;

— Les groupes traditionnels remplissent des fonctions décisives en maintenant et en permettant l'expansion du secteur moderne ;
— La survivance du secteur traditionnel apparaît à la fois naturelle et voulue, c'est-à-dire, en même temps, produit de l'inertie... et résultat de choix politiques délibérés [174].

Piore énonce « qu'une strate du marché du travail où se trouve un emploi d'un type déterminé dépend du nombre de tâches que compte cet emploi et des relations entre ces tâches ». Autrement dit, « les caractéristiques des différentes strates renvoient fondamentalement aux différents modes d'apprentissage et de compréhension du travail ». D'où il découle que « la relation entre la division du travail et la distribution des emplois [est fondée] sur le nombre de tâches que comptent ces emplois ».

Sur le marché secondaire, les travailleurs sont engagés et même attirés depuis l'étranger dès que la conjoncture est bonne ; mais, si elle devient mauvaise, ils sont les premiers à être licenciés : produits comme travailleurs par le capital en expansion, ils sont produits comme chômeurs par le capital en crise.

La cause majeure de cette segmentation est l'incertitude qui règne dans l'échange : « L'incertitude, et la manière dont il y est fait face, est centrale dans la distinction entre les facteurs de production "capital" et "travail". La distribution, ou plutôt la redistribution de cette incertitude est l'enjeu sous-jacent des institutions du marché du travail qui émergent face à l'agitation des travailleurs. » Mais l'incertitude crée le processus même de la « division du travail, comprise comme la fragmentation ou la parcellisation des tâches et des organisations productives en composantes sans cesse plus étroites et séparées, puis la recomposition de ces composantes sous la forme d'entités physiques et organisationnelles nouvelles, mais aussi plus intégrées ».

On est ainsi renvoyé aux origines de la division du travail, que Piore éclaire en redécouvrant la théorie classique de la technologie, celle d'A. Smith, qu'il reproche aux théoriciens de l'autorégulation d'avoir réduite à une simple « combinaison de facteurs de production choisis selon leurs prix relatifs ». Pour Smith, au contraire, le développement des forces productives repose sur

« deux postulats fondamentaux : la productivité est fonction croissante de la division du travail ; la division du travail est limitée par l'étendue du marché ». Piore lui-même propose d'ajouter à ces critères trois autres facteurs : la standardisation du produit fini, la stabilité de la demande, et la certitude de la demande, les deux derniers étant les plus importants.

> En bref, l'argumentation de Smith débouche sur la théorie suivante du développement technologique : la productivité d'un travailleur est fonction de sa dextérité, ou de sa capacité à l'innovation, ou du temps perdu à passer d'une tâche à l'autre, et des gains comparatifs permis par la spécialisation. Chacun de ces gains est à son tour fonction de la division du travail. Et celle-ci dépend de la taille du marché, de la standardisation du produit, de la stabilité et de la certitude de la demande [174].

La crise résulte donc de la juxtaposition d'institutions déconnectées, incapables de réguler ni les marchés des biens, ni celui du travail. Sa résolution suppose une action de l'État pour unifier les marchés et contrôler les institutions qui les gèrent. Elle exige donc la mise en place d'institutions de contrôle des prix pour éviter la domination des cartels, et le respect de salaire, et de conditions de travail minimaux pour empêcher la segmentation du marché du travail.

Partant d'un schéma assez différent, deux économistes français, Boyer et Mistral [31], aboutissent à un résultat à peu près identique, qui présente l'intérêt d'être quantifié en un modèle assez simple.

Ils représentent aussi l'économie comme juxtaposition de deux marchés. Sur le marché des biens, la demande D égale la production Y qui utilise efficacement n^* travailleurs ($D = Y = (n^*)^{\alpha}$). Sur ce marché, les entreprises fixent librement les prix p^* qu'elles souhaitent ($p^* = k \frac{wn}{y}$) où w est le salaire et n l'emploi effectif. Comme il y a peu de concurrence sur le marché des biens, les prix réels s'ajustent peu à peu à la valeur p^* désirée par les entreprises ; ainsi, les prix à la date t s'expriment en fonction des prix à la date précédente p_{-1} : $p = (p_{-1})^{1-\mu} (p^*)^{\mu}$

Sur le marché du travail, l'emploi efficace n^* est celui qui satisfait la demande, l'emploi réel n n'atteint pas immédiatement le

niveau de l'emploi efficace ($n = (n_{-1})^{1-\lambda} (n^*)^{\lambda}$). De plus, les salaires se fixent sur le marché du travail en fonction de l'emploi et des prix : la variation w du salaire est fonction de la variation p des prix réels et de la variation du chômage (et non pas du niveau de chômage, comme c'est le cas dans la relation de Phillips). On écrit $w = (w_{-1})^{1-\delta} p^{\delta} \; n^{\theta\delta}$

En résolvant ce système d'équations, on détermine alors l'équilibre de l'économie. On montre que si la production baisse de 1 %, l'emploi baisse de λ fois plus et les prix varient de $-\frac{\mu}{\alpha}\left(\frac{\lambda(1 + \theta\delta) - a}{1 - \mu\delta}\right)$ fois plus, pour compenser la perte de profit. Alors si $\lambda(1 + \theta\delta) < \alpha$ (ce qui est le cas en général), la baisse de la demande entraîne une hausse du chômage et de l'inflation. On a alors une situation stagflationniste. Sinon, on a un arbitrage possible entre chômage et inflation. A long terme, $Y = Y_{-1} = Y^*$ et $n = n_{-1} = n^*$ et le taux d'inflation baisse de

$$\frac{\mu\delta}{\alpha} \cdot \frac{1 - \mu + \theta \; (1 - \delta + \lambda\delta)}{\delta + \mu - 2\mu\delta} \%$$

Ce modèle fournit ainsi une mesure sommaire de l'effet d'un choc pétrolier ou d'une hausse des salaires sur l'inflation et le chômage, selon le degré de contrôle par les entreprises et les syndicats de leurs marchés respectifs. Il concrétise l'analyse de la crise de l'hétérorégulation. Mais il reste évidemment très rudimentaire quant à l'action possible de l'État pour rétablir le plein-emploi par la hausse des salaires ou des investissements.

Un autre modèle, en cours d'élaboration, donne l'analyse institutionnaliste la plus complète de la crise d'aujourd'hui. Selon ces auteurs, la crise actuelle découle d'un changement dans le mécanisme de régulation des économies capitalistes. Plus précisément, selon eux, la crise organise aujourd'hui le passage d'une *régulation concurrentielle* à une *régulation monopoliste*. Par régulation, ils entendent « le processus dynamique d'adaptation de la production et de la demande sociale, conjonction d'ajustements économiques associés à une configuration donnée des rapports sociaux, formes institutionnelles et structures ». Une régulation

n'est stable que pendant un certain temps et se modifie lentement. Chaque marché est étudié à l'échelle de la nation, où se fixent les salaires et la politique économique. Ils décrivent alors la succession historique des régulations par des crises.

Depuis la deuxième moitié du XVIII[e] siècle, on est passé de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste. La première était caractérisée par l'existence d'une concurrence par les salaires sur le marché du travail, d'une concurrence par les prix sur le marché des biens, et par une faible intervention de l'État. Dans la régulation monopoliste, au contraire, les prix sont administrés par les entreprises et les salaires sont fixés par négociation collective. L'État stabilise la demande par des transferts sociaux et la Banque centrale relâche la contrainte monétaire en fixant arbitrairement le cours de la monnaie.

Dans la régulation concurrentielle, les ajustements se font sur les marchés. Les rares statistiques disponibles pour cette époque permettent de vérifier qu'il y a alors synchronisme dans l'évolution de l'investissement et des prix des biens industriels, d'une part, de la consommation et des prix des biens de consommation, d'autre part. De même, dans cette période, les salaires varient dans le même sens que la production et la hiérarchie des salaires est fonction de la demande dans chaque secteur. De plus, les salaires augmentent légèrement avec le coût de la vie. L'État ayant introduit avec l'étalon-or et le taux d'escompte une contrainte monétaire stricte interdisant une forte croissance, il y a crise quand joue la contrainte monétaire. La crise fonctionne donc comme un processus d'autorégulation : elle se traduit par une baisse de la production, des prix et des profits. Mais si les salaires baissent moins que les prix, un retour à l'équilibre se produit sans que l'État agisse.

La concentration économique change la nature de la régulation des marchés : les marchés des biens sont dominés par les entreprises, les syndicats de travailleurs s'organisent et rigidifient le niveau des salaires. De plus, le système de crédit se développe, sans que la contrainte de l'étalon-or soit levée. La régulation concurrentielle n'est plus alors adaptée à la réalité des institutions économiques et sociales : les ajustements concurrentiels sont freinés par les formes institutionnelles monopolistes en place, en avance sur leur temps. En 1920, les dépenses de guerre poussent

en effet à la levée de la contrainte de convertibilité et à l'établissement du cours forcé. En même temps, les syndicats obtiennent une liaison institutionnelle entre le coût de la vie et les salaires, et on assiste à une extension des cartels d'entreprises.

Mais, en raison de la concurrence, l'accroissement de la productivité n'entraîne pas une hausse correspondante des salaires. Aussi, les taux de profit s'élèvent et la production se trouve ralentie par la faiblesse de la consommation ouvrière.

Une crise se déclenche. Elle n'est grave que parce qu'elle est freinée par les institutions monopolistes, inadaptées à la crise de régulation concurrentielle. La production s'effondre. Mais, alors que, si la régulation était restée concurrentielle, le taux de profit aurait baissé et provoqué la relance de la demande, les institutions ayant changé trop tôt, cela ne se produit pas. Le taux de profit s'élève pour ne baisser qu'en 1929, bien après le déclenchement de la crise. L'ampleur de celle-ci s'explique ainsi par la présence simultanée de structures partiellement monopolistes et d'une régulation encore concurrentielle ; la résolution n'a lieu qu'après un retour à des institutions concurrentielles, en particulier le rétablissement de l'étalon-or. L'existence de certaines institutions monopolistes n'a donc pas suffi à imposer une régulation monopoliste dans une crise concurrentielle. Il manque pour cela une politique de demande globale, et surtout une politique des prix capable de maintenir le taux de profit et l'investissement.

Lorsque, après la Seconde Guerre mondiale, ces institutions se mettent en place, la crise est résolue et la régulation monopoliste peut s'installer durablement. Tout a changé : le cours forcé de la monnaie est admis, les salaires sont fixés par rapport à un minimum légal, lui-même fonction de la productivité globale. Des salaires indirects fixés hors de tout marché se développent. La concentration des entreprises garantit des taux de profit élevés, hors de toute concurrence, dans le secteur des biens de consommation. Alors l'inflation et le chômage ne sont plus substituables : le taux de profit étant fixé, les prix dépendent des coûts de production et les salaires de la productivité du secteur où elle est la plus élevée.

La régulation exige donc une inflation, même en l'absence de toute croissance monétaire. La hausse des prix ne pourra s'interrompre que par un effondrement récessionniste, difficile à pré-

voir. Le chômage, lui, est provoqué par la croissance de la productivité et ne peut être dépassé que par la réduction de la durée du travail. La crise est la forme même de sa résolution, vers un autre mode de régulation encore imprévisible.

Les formes de la régulation sont donc intimement liées à celles de la production : si des marchés ne sont plus concurrentiels, c'est parce que les formes de la production ne le sont pas non plus [13]. La répartition dépend donc de la production, et réciproquement. La crise de l'une est alors cause de la crise de l'autre. Il faut donc cesser de penser l'échange indépendamment des rapports de production. L'énoncé de l'économie institutionnelle fait ainsi passer de l'étude de la régulation à celle de la production, de la réversibilité à l'irréversibilité, de l'équilibre aux contradictions.

De l'immense monde de la régulation ne reste ainsi qu'une étrange utopie de l'échange, d'un monde univoque des marchandises, dont rien ne permet d'assurer qu'un jour le mouvement sera possible. Par leur travail, par leur production, par leurs luttes, les hommes s'opposent à ce monde mécanique réversible, pour construire une histoire, surchauffée et violente, dont la régulation par un fanatisme antiétatique ou un dirigisme élitiste n'est que la forme visible, à la fois dérisoire et significative, mystificatrice et révélatrice : marque de l'échec de ce rêve insensé d'une science universelle, totale, définitive.

Pourtant, les théories de ce premier monde fournissent, malgré leurs graves limitations et leur extrême naïveté, l'infrastructure de presque toutes les politiques économiques existantes : l'autorégulation sévit au Chili, en Angleterre, en France, en Allemagne, aux États-Unis ; l'hétérorégulation reste l'ambition de l'Italie, des Pays-Bas, de l'Autriche et de beaucoup de pays industrialisés du tiers monde. Leur impuissance à maîtriser la crise et même à lui donner un sens conduit alors de plus en plus de théoriciens à passer outre à ces impasses théoriques et à théoriser le monde de l'irréversible et de l'histoire, déterminé par les conflits de groupes pour l'appropriation et le contrôle de la production.

DEUXIÈME PARTIE

Production

Le monde n'est pas racontable d'un discours unique ; l'universel n'en est pas la loi ; l'harmonie n'en est pas la règle. Au contraire, il est le lieu de formidables batailles pour l'appropriation et l'usage des ressources, le lieu de déséquilibres et de conflits. L'économie n'est donc pas une machine simple. Une autre métaphore est nécessaire pour la théoriser : on ne peut plus penser le monde comme stable, cyclique, réversible. Il faut prendre en compte le rôle des groupes dans le processus de production, étudier comment les rapports de pouvoirs déterminent la production et l'échange des biens.

Certes, ni le pouvoir, ni le travail, ni le profit ne sont absents des théories d'Hayek, Lucas, Keynes ou Kaldor. Mais ils ne sont là qu'en arrière-plan, comme environnement secondaire d'un monde déterminé par les lois de l'échange. De fait, pour théoriser les rapports de pouvoir, il faut utiliser tout un ensemble de concepts nouveaux, définissant la valeur de l'objet par sa *production* et non plus par son échange et sa rareté. Il se trouve que le vocabulaire fourni par Marx s'est ici imposé, comme celui de Walras domine encore la régulation.

L'actualité de la langue de Marx, pour parler du monde de la production, peut paraître une bizarrerie de l'histoire de la pensée : après tout, d'autres vocabulaires ont été créés pour cela, par Sismondi, Ricardo ou Wicksell. Mais le marxisme s'est imposé par la nature même du critère du vrai qu'exige la production : analyser la production, c'est poser le problème de l'économie d'un point de vue non pas universel, mais partisan. Car c'est étu-

dier la vie concrète des producteurs et donc prendre parti dans leurs luttes. Or, les salariés ont intérêt à développer une analyse des conflits, alors que les détenteurs du pouvoir veulent démontrer la légitimité de leur domination et la justesse objective de la répartition des produits. Toute théorie non conflictuelle de la production se ramène donc à une théorie de la régulation. Au contraire, Marx, en situant délibérément sa théorie dans la lutte, en construisant sa vie comme une dialectique permanente entre l'action, qui le passionnait, et l'écriture, qui l'impatientait, a voulu faire de l'économie politique un instrument de révolte des pauvres, des opprimés, des offensés. Il a voulu qu'elle soit liée à l'action de tous les révolutionnaires de toutes les classes ouvrières du monde. Il a fait de la théorie un outil politique essentiel pour le partage des résultats de la production.

Mais est-il possible, pour autant, aujourd'hui, de penser le marxisme comme une science ? Après qu'en son nom tant de barbaries ont été accomplies, tant d'espoirs trahis, tant de prédictions déçues, tant de fantasmes dissipés ?

Je le crois, à condition de se rappeler qu'un discours n'est scientifique qu'au sens de son propre critère du vrai. C'est-à-dire de ne penser le marxisme comme vrai que s'il a une utilité politique pour une classe sociale donnée. En ce sens-là, Marx est vrai, s'il fournit à une classe les moyens d'améliorer son statut dans la société, c'est-à-dire d'augmenter sa maîtrise de l'histoire. Tel est bien le cas.

Pour le comprendre, il faut d'abord expliquer sa langue. Car, si elle s'inspire du vocabulaire de la thermodynamique, elle ne se confond pas avec lui. Masquée par l'apparente universalité du monde, elle est beaucoup moins connue que celle de la régulation.

Et d'abord, la *plus-value*, qui représente la forme économique dans laquelle le rapport de pouvoir dans la société impose une répartition de la production, concept central de la théorie de la production, n'est pas un concept intuitif ni empirique simple. Pour y avoir accès, il faut introduire toute une série d'autres concepts et avant tout celui de la *valeur,* qui exprime comment le travail d'un individu devient « *social* », c'est-à-dire échangeable contre un autre travail.

Selon Marx, les rapports de production capitaliste sont soumis

à la *loi de la valeur*, nommée encore *loi générale des équivalences* : les produits du travail ne deviennent marchandises que lorsqu'ils sont socialement reconnus comme tels à travers l'échange.

Un objet a en lui-même, dit Marx, une *valeur d'usage* qui tient à son utilité pour le détenteur et qui n'est pas réductible à sa rareté ni indépendante de sa place. La valeur d'usage d'une marchandise ne détermine donc pas sa *valeur d'échange*, qui assure l'équivalence des marchandises entre elles et se mesure par la quantité de travail utilisée pour la production de chacune. On échange, dit Marx, des quantités de travail cristallisées en objets. Cette valeur, quantifiée en heures de travail, assure une équivalence entre toutes les marchandises : elles ne valent que par la quantité de travail nécessaire à leur fabrication et on peut donc ainsi comparer leurs valeurs respectives.

Voici alors l'idée majeure de Marx : le travail est lui aussi un bien et a donc une valeur d'échange en travail, à savoir la quantité de travail que le salarié a besoin de recevoir pour reproduire sa force de travail. Or, celle-ci est inférieure à la capacité du salarié à produire de la valeur par son travail. L'homme est donc la seule machine dont le rendement soit supérieur à l'unité. La différence entre la valeur produite et la valeur reçue par la classe ouvrière, que s'approprie la classe capitaliste précisément est la *plus-value.*
té. La différence entre la valeur produite et la valeur reçue par la classe ouvrière, que s'approprie la classe capitaliste précisément est la *plus-value.*

En principe, la monnaie devrait être le support de la mesure explicite de cette valeur. Autrement dit, l'expression monétaire de l'heure de travail devrait être la mesure de l'unité de valeur. Mais tel n'est pas le cas : la valeur des biens exprimée en monnaie, c'est-à-dire leur prix, n'est pas égale à leur valeur en temps de travail. La vérification empirique de la théorie de la production est donc impossible. Voici pourquoi.

On peut montrer qu'il existe un écart entre le *prix sur le marché* et la *valeur individuelle* d'un bien, c'est-à-dire entre le prix d'un bien et la quantité de travail utilisée pour le produire. La valeur est inaccessible parce qu'elle est distincte du prix, qui seul est observable. Pour comprendre cet écart, il convient d'abord de

définir deux grandeurs intermédiaires entre la valeur et le prix d'un bien : sa *valeur sociale* et son *prix de production.*

On appelle *valeur sociale* d'un bien la quantité de travail utilisée pour produire ce bien dans des conditions moyennes de productivité et de profit. On appelle *prix de production* le prix auquel ce bien s'échangerait en régime de concurrence parfaite, c'est-à-dire si le taux de profit, exprimé comme un rapport entre le profit et le capital utilisé, était identique, en termes de prix, dans tous les secteurs de l'économie. Le prix de production se détermine simplement en fonction de la valeur sociale : il est proportionnel à la somme de la rémunération du travail et du profit, exprimés en termes de valeur.

Si, de plus, toutes les industries utilisaient la même quantité de capital et de travail, non seulement le taux de profit, mais le profit lui-même seraient identiques dans toutes les entreprises. La plus-value serait donc égale dans chaque entreprise, et les prix de production de chaque bien proportionnels à leurs valeurs sociales. Mais comme la quantité de capital utilisée varie selon les industries, l'unicité des taux de profit (la concurrence étant toujours supposée parfaite) implique que les valeurs sociales des différents biens s'expriment par des prix de production qui ne leur sont pas proportionnels.

Les prix de production ne sont donc pas proportionnels aux valeurs sociales, et les biens produits dans les industries utilisant plus de capital que la moyenne ont un prix de production plus élevé que leur valeur sociale. Aussi ces industries doivent-elles échanger leurs produits selon des prix plus élevés que la valeur sociale des biens qu'elles produisent, afin de s'assurer la plus-value supplémentaire nécessaire pour atteindre au même taux de profit que les autres.

Enfin, les prix de marché effectifs diffèrent des prix de production parce que l'offre et la demande fluctuent dans un marché qui, en réalité, n'est pas en *concurrence parfaite.*

Certes, il existe une tendance à l'égalisation de la valeur individuelle et de la valeur sociale d'un même bien : les firmes qui utilisent plus de capital que la moyenne ont une productivité supérieure, et la valeur individuelle des biens qu'elles produisent est inférieure à leur valeur sociale. Puisqu'elles vendent au prix moyen de l'économie, elles bénéficient de taux de profit supé-

rieurs à la moyenne. La concurrence pousse ainsi le capital vers les entreprises de haute productivité, et le travail vers les entreprises de basse productivité, aussi longtemps que les valeurs individuelles de chaque bien ne sont pas égales à leurs valeurs sociales. Mais cette tendance elle-même ne suffit pas à égaliser les valeurs, car le flux continu d'innovations recrée toujours une inégalité entre les conditions de production des diverses firmes et, par là, maintient une différence entre valeur individuelle et valeur sociale.

Il n'y a donc pas proportionnalité entre prix de marché et valeur individuelle. Les grandeurs susceptibles de mesure, à savoir les prix, restent éloignées de celles qui obéissent aux lois économiques, à savoir les valeurs. *Il n'y a donc aucune vérification empirique possible des concepts et des théories de la production.*

La théorie de la production ne peut pas non plus obéir aux autres caractéristiques du premier critère de vérité, tel que nous l'avons vu à l'œuvre dans la première partie : tout d'abord, elle n'est pas universellement acceptable. Les individus n'y sont pas interchangeables, mais déterminés chacun *par sa place* dans la production ; et la théorie ne vise alors à la vérité que pour l'ensemble des places d'intérêt commun formant une *classe*, en particulier pour celle des travailleurs, qui vivent concrètement et subjectivement la réalité objective de la plus-value, cette grandeur abstraite.

Le réel n'est donc pas l'échange, visible, mais la production, cachée. Et le vrai n'est pas l'universel, l'unanime, mais l'utile, le collectif.

De cette langue de la production, Marx a tiré une théorie de la production. Pour lui, le capitalisme sépare les travailleurs de leur travail, et il est donc par nature contradictoire. La forme privée de l'appropriation des moyens de production organise l'accumulation privée de la plus-value, ce qui permet la reproduction des rapports de classes et de l'aliénation des travailleurs, et le renforcement des capitalistes. En même temps, la concurrence entre les capitalistes organise, au contraire, leur destruction. La première loi freine les salaires, et donc réduit la demande ; la seconde loi pousse à investir, et donc augmente l'offre.

A certains moments, cette contradiction est gérée par le capitalisme avec un rendement stable. C'est le cas lorsqu'il peut imposer

la simultanéité de la croissance du profit et de celle de la demande des biens, c'est-à-dire lorsqu'il peut *faire circuler la valeur*.

Lorsqu'il ne peut plus le faire, survient une *crise*, qui marque une *chute de rendement de la machine productive*. La crise est donc une interruption temporaire de la circulation de la valeur. Pour Marx, « la crise n'est rien d'autre que la tentative de réconcilier les éléments du processus de production qui se sont séparés [163] ».

> La raison ultime de toutes les crises réelles, c'est toujours la pauvreté et la consommation restreinte des masses, face à la tendance de l'économie capitaliste à développer les forces productives, comme si elles n'avaient pour limite que le pouvoir de consommation absolu de la société. Les contradictions conduisent à des explosions, des cataclysmes, des crises dans lesquels, par une suspension momentanée du travail et la destruction d'une fraction du capital, ce qu'il en reste est rendu au point où il peut fonctionner à nouveau [164].

Le mécanisme de la crise est alors simple à décrire : la concurrence pousse le capital à se concentrer et à investir, mais le nombre des capitalistes se réduit. Ils dégagent alors la même quantité de profit, mais utilisent chacun plus de capital. Le taux de profit moyen baisse, et le nombre de chômeurs augmente. La classe capitaliste, parasite dans la production, se réduit en nombre, alors que la classe ouvrière s'accroît par l'apport de capitalistes ruinés et de paysans chassés des terres.

Plus précisément, la crise du mode de production capitaliste entraîne nécessairement la hausse du rapport entre quantité de capital et quantité de travail utilisées dans la production, rapport nommé *composition organique du capital*. Cette hausse entraîne, mécaniquement, la baisse du *taux de profit*, qui est le rapport entre la plus-value et la somme de tous les travaux utilisés par la production, soit directement sous forme de salariés mis au travail, soit indirectement sous forme de machines utilisées dans la production. Le taux de profit est analogue au rendement d'une machine thermique. La baisse de ce taux de profit, irréversible, révèle alors une crise, puisqu'elle signifie l'incapacité d'assurer économiquement aux propriétaires du capital la plus-value qu'ils peuvent exiger politiquement.

Mais, pour Marx, toute crise n'entraîne pas nécessairement le renversement du capitalisme. Celui-ci peut trouver des moyens de restaurer son taux de profit, par l'exportation, par les conquêtes coloniales, par les progrès techniques, etc. Seule la lutte des classes peut profiter d'une crise pour renverser le capitalisme, en socialisant tous les moyens de production de la valeur d'échange. Certes, comme Marx considère que la lutte des classes est accélérée par les crises, au bout du compte la fin du capitalisme lui apparaît inéluctable. Mais aucune crise n'est, par nature, finale.

La théorie de la production veut donc servir à la détermination prédictive du comportement des acteurs du jeu social, en même temps qu'à la sélection des stratégies utiles au déclin du capitalisme, afin de mettre en place un système éliminant la classe capitaliste, parasite dans la production et dans la circulation de la valeur.

Telle est la théorie de la crise élaborée par Marx pour décrire la crise de 1848. Sa conviction était grande que celle-ci ouvrirait la voie au socialisme et mettrait fin à la séparation entre les travailleurs et la valeur de leur travail, permettant aux travailleurs, représentés par leur Parti, de s'emparer de l'État et de s'approprier toute la plus-value, faisant disparaître le marché, l'exploitation, l'économie politique du capitalisme et toute possibilité de crise.

Pourtant, la crise de 1848 n'a mis fin au capitalisme dans aucun pays et, au cours du siècle qui nous éloigne de la mort de Marx, le capitalisme s'est transformé en se régénérant : quatre faits principaux, dont Marx n'avait prévu que les deux premiers, sont venus modifier le panorama économique du monde. En premier lieu, la *concentration* et la *centralisation* du capital se sont accélérées, avec la formation de conglomérats multinationaux. Ensuite, dans les pays développés, les *syndicats* ont considérablement accru leur pouvoir. Par ailleurs, une nouvelle classe de *technobureaucrates* est apparue dans les entreprises et dans les États, et s'est approprié la plus-value comme moyen de puissance et de prestige. Enfin, se sont formés des États *technobureaucratico-capitalistes*, manipulant une grande quantité d'informations, dotés de moyens de communication autrefois insoupçonnés, équipés de technobureaucraties intervenant dans de vastes secteurs de l'économie dont

ils sont directement responsables et qu'ils tentent, avec des succès divers, de planifier.

Beaucoup ont tenté de décrire la maturité de ce monde de la production avec la langue qui en avait décrit la naissance : le marxisme. L'objet de cette seconde partie sera de faire le point sur la théorie de la crise actuelle, si on la lit comme crise mondiale de la production, et sur l'annonce d'une nouvelle après-crise, beaucoup plus précise et complexe que ne le laisse comprendre le premier monde.

Aujourd'hui, toutes ces recherches se divisent en deux catégories, selon qu'elles considèrent le capitalisme comme contraint par son espace national ou, au contraire, tiennent pour mondiales les lois de sa valorisation.

J'appellerai les premières théories de l'*endoproduction*. L'économie peut s'y représenter et s'y théoriser sur le seul espace national. La crise actuelle y résulte d'une incapacité à assurer le taux de profit. Pour certains, *marxistes catastrophistes,* cette crise ne peut se résoudre que par l'appropriation collective de la plus-value (c'est la thèse des tenants du capitaliste monopoliste d'État) ou du surplus (c'est celle de l'école radicale américaine). Pour d'autres, *néo-marxistes,* la crise peut se résoudre dans le cadre du capitalisme de chaque nation par la mise en place d'un néo-fordisme (aux États-Unis) ou d'un néo-soviétisme (en Union soviétique, considérée ici comme nation capitaliste).

J'appellerai théories de l'*exoproduction* celles pour qui le capitalisme est essentiellement mondial. Sa crise peut alors se résoudre par l'extension du pouvoir du centre sur la périphérie, sous forme d'inégalité des salaires, *échange inégal,* ou d'extension de l'exploitation, *développement inégal.*

4.
Accumuler l'or et le jade

Qui accumule en sa maison l'or et le jade,
N'en pourra défendre l'entrée.

Lao Tseu, *Tao te king,* 9.

Peu de théories, dans toute l'histoire de la pensée, ont eu autant d'importance concrète que celles qui vont être exposées ici : plus que toutes les autres, elles traduisent et organisent, à l'intérieur de chaque nation, les espérances et les révoltes des plus faibles et des plus pauvres. Ainsi, par la stratégie des acteurs les plus faibles et les plus revendicatifs, elles agissent sur le monde réel.

Écrits et pratiques de l'endoproduction peuvent se répartir selon les deux diagnostics contradictoires qu'ils portent sur la crise actuelle. Selon les premiers, celle-ci est la crise finale du capitalisme : c'est ce que j'appellerai le *marxisme catastrophiste.* Pour d'autres, au contraire, le capitalisme est encore capable de résoudre la crise, sauf si l'on parvient à raviver la lutte des classes, qui est en train de se dissoudre ; j'appellerai cette position le *néo-marxisme.*

La théorie du capitalisme monopoliste d'État en France, le « radicalisme » aux États-Unis, constituent les deux grandes écoles de pensée du marxisme catastrophiste. Le néo-marxisme, quant à lui, rassemble surtout deux analyses, tout à fait complémentaires, des crises que connaissent actuellement les États-Unis et l'Union soviétique, pronostiquant l'émergence d'un néo-fordisme d'une part, d'un néo-soviétisme de l'autre.

I. - LE MARXISME CATASTROPHISTE

A chaque nouvelle crise résolue par le capitalisme, les marxistes catastrophistes se voient contraints d'intercaler une phase supplémentaire entre l'expansion inattendue et l'inévitable apocalypse. Aujourd'hui, les théories annonçant la fin du capitalisme — et la fin de l'histoire — sont encore très nombreuses. Pourtant, le capitalisme a triomphé de la crise du milieu du XIXᵉ siècle, traversé celle de 1881, surmonté celle de 1929, alors que, dans chacune de ces crises, le marxisme catastrophiste n'avait pas hésité à reconnaître son mûrissement final, son déclin irréversible. Il n'en va pas différemment aujourd'hui dans les deux écoles, l'une française, l'autre américaine, qui forment l'essentiel de cette part du marxisme.

1.1. La théorie du capitalisme monopoliste d'État

Le concept de « capitalisme monopoliste » trouve sa source dans les écrits de Lénine : pour expliquer la survie du capitalisme, après la grande crise de 1881, sous la forme d'un « capitalisme agonisant », il proposa de distinguer, dans l'histoire du capitalisme, trois phases séparées l'une de l'autre par des crises :

— au XVIIIᵉ siècle, *le capitalisme primitif*, où des ouvriers inorganisés sont employés dans des manufactures ;

— au XIXᵉ siècle, *le capitalisme commercial*, où des ouvriers s'entassent dans des fabriques ;

— au XXᵉ siècle, *le capitalisme monopoliste*, où des usines géantes s'organisent.

Les théoriciens ultérieurs, pour tenir compte de la survie du capitalisme après la grande crise des années trente, reprirent cette analyse, en divisant à son tour la dernière de ces trois étapes en deux : un *capitalisme monopoliste simple*, de 1900 à 1930, et un *capitalisme monopoliste d'État*, à partir de 1945.

La théorie du capitalisme monopoliste d'État, dans sa forme actuelle, se trouve exprimée dans un traité collectif élaboré par les économistes du Parti communiste français [49]. Selon ce traité, les

besoins sont l'expression des exigences objectives de la reproduction de la force de travail, exigences limitées cependant par les rapports de pouvoir : « La classe organisée exprime, dans ses pratiques de classe, les exigences objectives de la reproduction du mode de production. »

Le capitalisme garde pour objectif de maintenir le taux de profit ; mais il n'est plus, aujourd'hui, concurrentiel. Dans chaque pays, depuis le début du siècle, il est pour l'essentiel passé sous le contrôle de quelques entreprises, nommées *monopoles* parce qu'elles centralisent la plus-value réalisée dans toute l'économie. Son expansion ne peut, dans ces conditions, se dérouler sans crise : contraints par la concurrence à investir de plus en plus, les monopoles provoquent une « sur-accumulation », c'est-à-dire un gaspillage du capital. Aussi, malgré la masse globale de la plus-value produite par l'économie, la quantité de capital engagée augmente par rapport au travail et le taux de profit baisse. D'où la crise des investissements dans les années trente.

Pour que le taux de profit se maintienne, il faut donc que le profit augmente ou qu'il rémunère un capital plus faible. Tel serait le double rôle que joue l'État depuis la Deuxième Guerre mondiale et qui déjà avait permis au capitalisme de juguler la Grande Crise : l'État, sous le contrôle des monopoles, transfère une partie des revenus des consommateurs et des épargnants vers les entreprises afin d'augmenter les profits, et finance lui-même une partie des investissements pour réduire le capital à valoriser.

L'État est donc, dans cette conception, le « *dévalorisateur universel* ». Il accorde, grâce aux impôts sur les salaires, des avantages aux entreprises, et il n'encaisse pas la part du profit qui devrait lui revenir sur les capitaux que lui-même engage dans des investissements. Le financement de l'État est assuré par une ponction sur les revenus de la classe salariée, des couches moyennes urbaines, des petits producteurs indépendants et des petits capitalistes. « Une partie importante de la plus-value extraite des travailleurs dans la production prend ainsi la forme de fonds publics, par le canal des circuits de drainage. »

Autrement dit, l'impôt est un moyen de récupérer une fraction du salaire distribué, pour financer le maintien des rapports de pouvoir (administration, police, équipements collectifs) et du taux de profit (zones industrielles, recherche, subventions, mar-

chés publics). De même, l'inflation est un moyen de récupérer le salaire distribué par une dévalorisation de l'épargne des salaires, en même temps que des dettes des entreprises.

Cette analyse de l'État a été précisée par Anicet Le Pors [139], économiste du Parti communiste français. A partir de quelques analyses statistiques, il distingue deux formes d'aide publique au taux de profit : le *soutien financier direct* à l'accumulation des grandes entreprises par des subventions et des exonérations fiscales, et la *dépréciation du capital*, c'est-à-dire la non-valorisation du capital des entreprises publiques, qui tend à laisser tout le profit au secteur privé, par exemple en sous-estimant les tarifs publics, ou en faisant surestimer le prix des achats de l'État au secteur privé. La faible rentabilité des entreprises publiques n'est donc pas la marque de leur mauvaise gestion mais, bien au contraire, le résultat d'une stratégie volontaire de l'État pour aider les entreprises privées à maintenir leur rentabilité en réduisant les prix qu'elles paient les services publics.

Mais le capitalisme monopoliste d'État ne peut résoudre la crise actuelle, car la baisse du taux de profit est devenue trop forte. En effet, la faiblesse des revenus des salariés ne peut que conduire à la baisse des marchés, des investissements et donc à la récession, les exportations ne pouvant suffire à maintenir la demande. On ne peut, à la fois, *faire* du profit en baissant les salaires et le *réaliser* en augmentant la demande.

Il n'y a donc pas de solution à la crise hors d'un basculement des rapports de pouvoir en faveur des salariés. Il faut en effet supprimer la nécessité d'un profit élevé du capital et, pour cela, socialiser les monopoles, organiser « l'appropriation publique des grands moyens de production, de financement et d'échange [139] » Les nationalisations sont donc un instrument de combat politique ; elles ne visent pas à une rentabilisation financière pour l'État, mais surtout « à permettre le développement des forces productives, pour lutter contre la structure du capitalisme monopoliste d'État [139] ».

On peut alors « utiliser la science et la technique pour rendre l'activité quotidienne du travailleur moins pénible, dégager du temps pour associer les travailleurs à l'exercice du pouvoir, orienter l'économie vers de nouveaux partenaires étrangers, les pays

socialistes, les pays en voie de développement et les forces progressistes des pays capitalistes industrialisés [49] ».

En résumé, la théorie du capitalisme monopoliste d'État constitue un cadre théorique simple, compréhensible par tous, qui donne un sens très clair à la crise, désigne des responsables et propose des sanctions. Les faillites sont le résultat de la concurrence, l'inflation un moyen de maintenir les profits, le chômage et la récession les conséquences de la pression exercée sur les salaires par un État au service des monopoles. Comme les mythes anciens, elle désigne un bouc émissaire (les monopoles) et un sacrifice (leur nationalisation). Comme la régulation, elle désigne un parasite (la classe capitaliste) dans la circulation de l'information majeure (la valeur).

De plus, elle fournit des critères simples de dénonciation des boucs émissaires à sacrifier, des parasites à éliminer, des entreprises à nationaliser :
— les entreprises assurant des fonctions collectives de premier rang (santé, habitat, autoroutes) ;
— les sociétés faisant appel aux fond publics (sidérurgie, armement, industries lourdes et de pointe) ;
— les centres d'accumulation capitaliste (biens d'équipement) ;
— les entreprises qui contrôlent les branches essentielles pour le développement de l'économie nationale.

Mais ce discours théorique est loin d'être entièrement vrai, même selon son propre critère du vrai. Tout d'abord, il passe sans cesse d'une dénonciation abstraite en termes de valeur d'échange à une démonstration empirique en termes de prix. Par exemple, il prétend démontrer que la hausse de la composition organique du capital est réelle et qu'elle provoque la baisse réelle du taux de profit, en vérifiant ces faits par des statistiques. Or, cela est impossible, on l'a vu, en raison de la définition même de ces concepts. On verra en outre, au chapitre 9, que cette théorie n'est pas utile, dans la crise actuelle, à la classe qu'elle prétend servir. Plus précisément, l'application de la politique qu'elle recommande ne pourrait avoir des conséquences réellement favorables aux travailleurs ni en termes de pouvoir d'achat, ni en termes de pouvoir. Dans l'état actuel de la division du travail au sein du

capitalisme, on ne pourrait donner aux travailleurs le contrôle réel de toute la valeur produite. On ne ferait que remplacer la classe capitaliste actuelle par une autre, et le capitalisme serait géré par les techniciens du Parti et non plus par ceux de la bourgeoisie privée.

En ce sens, *le capitalisme monopoliste d'État est une simple stratégie de remplacement d'une bourgeoisie par une autre.*

Un autre courant du marxisme, américain celui-là, s'est construit autour de la même hypothèse, mais dans une direction très différente : le déclin irréversible du capitalisme y découle de l'impossibilité non de produire de la plus-value, mais de dépenser le surplus, dont la plus-value est un élément.

1.2 Le radicalisme américain

Les formes modernes de la production, de la distribution et des dépenses gouvernementales devraient pouvoir être introduites dans un schéma de type marxien. Et d'abord dans l'analyse du capitalisme le plus avancé, celui des États-Unis. Première tentative pour étendre la théorie de Marx aux conditions spécifiques du capitalisme américain, le livre de Baran et Sweezy, *Le Capitalisme monopoliste* [11], paru en 1959, exerce une profonde influence sur la pensée des économistes radicaux américains. Il en constitue même le cœur théorique.

L'idée centrale de ce livre est que, dans le capitalisme moderne, la variable essentielle de la production n'est plus la plus-value, à produire, mais le *surplus,* à dépenser. Toute la théorie découle d'une analyse du processus de décision dans l'entreprise : les dirigeants de la grande entreprise moderne n'ont plus comme objectif le profit, mais la puissance, dont le profit n'est qu'un des instruments. Leur ambition est de dégager les moyens de dépenser, sous forme d'investissement ou de dépenses de prestige. « La véritable explication du comportement maximisant est sociostructurelle et non psycho-individuelle », écrivent-ils. Plus précisément, la puissance de l'entreprise se mesure aux moyens de dépenser des dirigeants, c'est-à-dire au *surplus,* différence entre la valeur de vente de ce qu'une entreprise produit et celle du coût de la production, mesurées l'une et l'autre en termes de prix. L'idée d'un surplus

n'est pas neuve : bien d'autres théoriciens en avaient décelé l'existence. Un autre économiste américain, J.P. Phillips [206], l'avait même déjà mesuré. Il avait évalué que le volume global de ce surplus, pour l'ensemble des États-Unis, s'était élevé à 46,9 % du PNB en 1929, avait diminué dans les premières années de la Grande Dépression, puis s'était élevé de nouveau jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. Il augmente ensuite régulièrement, atteignant 56,1 % en 1963. Mais alors la crise commence : les entreprises ne savent que faire de ce surplus, qu'elles recherchent mais dont l'absorption est de plus en plus difficile. La partie du surplus employée en effet sous forme de « plus-value », utilisée pour des investissements appropriés par les propriétaires du capital, c'est-à-dire la somme des profits, des intérêts et des rentes, a décliné rapidement (alors qu'en 1919 elle représente 57,5 % du surplus total, en 1963 elle n'en constitue plus que 31,9 %). Il y a donc à la fois croissance du surplus créé et disparition de la possibilité de son utilisation sous forme de plus-value.

C'est que l'investissement dépend de l'innovation. Or les innovations qui bouleversent la structure entière de l'économie et incitent à de vastes investissements en plus du capital qu'elles absorbent directement (comme la machine à vapeur, le chemin de fer et l'automobile) ne sont plus assez fortes aujourd'hui pour permettre la dépense du surplus. Entre 1850 et 1900, l'investissement dans les chemins de fer a été supérieur à celui de toutes les autres branches industrielles réunies et il a structuré toute la géographie économique du pays, en dépensant tout le surplus existant. Plus tard, l'essor de l'automobile a façonné le développement urbain et permis d'utiliser le surplus pour créer les industries du pétrole, du caoutchouc et du verre. Depuis, il n'y a pas eu d'innovation aussi dispendieuse. Même l'électricité n'a pas été une innovation de même ampleur, car elle utilise les structures mises en place pour la machine à vapeur et n'exige pas des investissements massifs.

Le problème majeur de l'économie capitaliste est donc la réalisation du surplus par d'autres moyens que l'investissement.

Le premier usage du surplus est la consommation de luxe des capitalistes. Mais, quelle que soit sa croissance, elle a des limites. Un second usage vise à développer les réseaux de vente (coûts de

distribution, publicité, changements de modèles et de styles, assurances, services légaux), le but étant moins de faire vendre les produits que de manifester la puissance des entreprises. Mais ces dépenses ne suffisent pas à absorber le surplus.

C'est aux dépenses gouvernementales civiles et militaires qu'est affecté le reste du surplus. La part consacrée aux dépenses publiques civiles est limitée, parce qu'elles concurrencent les dépenses privées du même type et qu'elles réduisent les avantages des classes dominantes. La seule dépense civile sans limite est la construction d'autoroutes, car elle finance un réseau dont l'utilisation accroît, à terme, les profits du secteur privé, et de l'industrie automobile en particulier.

Restent, comme ultime forme d'absorption possible du surplus, les dépenses militaires. Tel est, pour Baran et Sweezy, le dernier moyen du capitalisme pour retarder sa crise. Depuis 1929, elles sont donc devenues le support majeur du capitalisme américain. Elles ont, par exemple, permis la résorption du chômage de la Grande Crise, représentant à peu près les deux tiers de la croissance de la part des dépenses publiques dans le revenu national.

Mais aujourd'hui, elles ne peuvent plus consommer tout le surplus existant : d'une part, parce que celui-ci est énorme ; d'autre part, parce que les dépenses militaires sont devenues de plus en plus efficaces et de ce fait diminuent en valeur relative.

Il n'y a donc plus aujourd'hui de moyen de dépenser le surplus. Ne restent que la guerre ou la crise : déjà, la réduction des investissements dans les chemins de fer après 1904 a été suivie de la Grande Guerre et le ralentissement des ventes de l'automobile, à partir de 1929, a conduit à la Seconde Guerre mondiale. Mais aujourd'hui une guerre ne résoudrait rien, car elle ne consommerait plus assez de surplus, sauf à être terriblement meurtrière.

Reste la crise, longue, irréversible, sévère, touchant toutes les dimensions de la vie sociale : pauvreté, délinquance juvénile, divorce, détérioration des villes et du système éducatif, aggravation du racisme, jusqu'à la mort du capitalisme américain.

Livre littéralement prophétique que celui de Baran et Sweezy, écrit au milieu de la plus grande période de croissance des États-Unis. Livre explicitement politique, qui entendait « redonner courage à ceux qui ont une conscience révolutionnaire [11] », peu

nombreux aux États-Unis en 1960. « Ainsi armés, nous pouvons reconnaître notre obligation morale de nous dévouer à la lutte contre un système mauvais et destructeur, qui opprime et menace de mort des millions d'hommes sur la planète [11]. »

Le projet politique du livre est plus flou que ne l'est son analyse : le capitalisme étant en crise irréversible, la seule sortie de la crise est un nouvel ordre socialiste où il serait « possible d'utiliser la maîtrise de l'homme sur les forces naturelles pour construire une société rationnelle satisfaisant les besoins humains des gens [11] ». L'acteur majeur de la lutte des classes ne serait plus la classe ouvrière, minorité déclinante de travailleurs idéologiquement conditionnés comme consommateurs. Seule une « révolution mondiale », appuyée sur la minorité noire opprimée par la crise de la société américaine, pourrait résoudre la crise.

La plupart des économistes radicaux américains se sont très largement inspirés de ce livre. Beaucoup de travaux [27] ont confirmé, après 1960 [27], l'augmentation des capacités de production inutilisées dans l'économie américaine, faute de moyens d'utiliser le surplus. Ils l'expliquent en général par une diminution de la part des salaires dans le revenu national [203]. En particulier, H. Shermann montre [242] qu'entre 1960 et 1971 les profits ont augmenté de 83 % alors que les salaires n'ont augmenté que de 59 %. Les États-Unis connaissent donc une « *inflation par les profits* », aggravée par une diminution de la demande et une augmentation du prix des matières premières [243]. Cette analyse est reprise par S.A. Marglin [159] et par Boddy et Crotty [36] qui montrent que la récession réduit les grèves et conduit à une répartition des revenus plus favorable aux profits. De plus, la part des profits augmente avec la concentration des firmes : alors que les petites firmes sont contraintes de diminuer leurs profits, les monopoles peuvent fixer leurs prix. Ceci conduit à une diminution importante du taux de profit des petites firmes et à une hausse de celui des monopoles. Une partie de la bourgeoisie réussit ainsi à s'assurer une rente de situation, à l'abri du combat de classes et des aléas de la conjoncture.

L'analyse du rôle de la classe ouvrière américaine a été aussi très largement approfondie. Certains, comme R. Cherry [53], estiment qu'elle reste motrice, étant donné sa position dans la production, ainsi que le niveau accentué d'exploitation qu'elle subit.

Pour d'autres, l'originalité de la crise actuelle tient moins au niveau des revendications salariales, donnée permanente du système, qu'à une contestation de l'organisation du travail, à partir de 1970. La montée de l'absentéisme et des grèves, le refus de cadences trop élevées, la mauvaise qualité du travail seraient la conséquence directe de la parcellisation des tâches et du travail posté [259], qui renouvellent aujourd'hui la combativité de la classe ouvrière. De plus, selon eux, le capitalisme pousse à l'augmentation de la consommation de biens marchands plutôt qu'à la satisfaction des besoins de l'homme. Or, les travailleurs américains, pensent-ils, sont de plus en plus réticents à confondre bonheur et consommation. Enfin, l'importance prise par les méfaits du capitalisme en matière d'environnement et de gaspillage, la subordination des besoins collectifs aux besoins privés, deviennent insupportables et entraînent des réactions de résistance au système.

En résumé, pour les radicaux américains, la crise résulte d'une baisse de rendement de la machine, d'une incapacité à utiliser toute l'énergie disponible. Le marxisme catastrophiste radical américain s'inscrit là tout à fait dans la métaphore majeure du monde de la production, celle de la thermodynamique.

De fait, diverses études radicales sur la crise américaine sont même menées explicitement sur la base d'une analogie thermodynamique, et elles retrouvent les mêmes résultats que Baran et Sweezy. Un des plus intéressants et plus récents modèles de ce type, celui de Bardwell et Goldman [12], repose sur le concept de « capacité de développement », qui est le surplus moins son usage non productif, très voisin donc de la plus-value. Le rapport de cette capacité de développement à l'ensemble de la valeur produite par l'économie doit être aussi élevé que possible pour que le capitalisme fonctionne, mais il est nécessairement inférieur à 1 ; ce rapport est, d'une certaine façon, l'équivalent en économie du rendement de la machine de Carnot.

Selon eux, il existe une relation entre le taux d'amortissement (qui mesure l'existence de l'innovation par l'obsolescence des investissements qu'elle rend nécessaires), la productivité de l'économie, et le rapport entre l'investissement nécessaire à la reproduction de la force de travail et l'investissement net en capacités productives. On définit alors, pour une répartition donnée de

l'investissement entre le travail et le capital, un « degré critique d'innovation », c'est-à-dire d'amortissement, au-dessous duquel l'économie ne peut plus engendrer de capacités de développement suffisantes pour assurer sa croissance. Si le taux d'amortissement devient trop faible, il y aura déclin de l'économie ou, selon la métaphore thermodynamique, passage de l'état liquide à l'état gazeux.

Après avoir mesuré ce seuil critique, ces auteurs ont calculé qu'il a été franchi par les États-Unis en 1974 : depuis cette date, l'économie américaine est entrée dans une phase de « désinvestissement », le surplus net disponible pour l'investissement productif étant négatif. En dollars constants de 1972, la décapitalisation est de 50 milliards de dollars en 1979.

Selon eux, ce déclin de l'innovation résulte d'une insuffisance grave dans la formation de main-d'œuvre qualifiée : depuis 1970, les États-Unis ont en effet relâché l'effort de formation d'ingénieurs et de techniciens, ce qui réduit les sources de l'innovation. De plus, les politiques économiques aggravent ces tendances, en favorisant des investissements « non productifs ». Ainsi, ils dénoncent la préférence systématiquement accordée aux investissements sociaux (médecine) ou non productifs (défense), et aux emplois tertiaires, réduisant le surplus net disponible pour l'investissement productif et accélérant le déclin de la productivité de l'économie.

La sortie de la crise passe donc selon eux par la mise en place d'une véritable planification, dont Marglin [160] et Leontieff [141] pensent qu'elle doit s'appuyer sur les grands syndicats ouvriers. Une telle réforme permettrait d'inciter les entreprises à investir dans des secteurs devenus socialement rentables, et donc de résoudre l'opposition entre l'objectif de maximisation du surplus des firmes privées et celui du bien-être de la population. Ainsi, le système pourrait réduire les revendications salariales excessives et éviter un mécontentement entraînant une diminution des progrès de productivité.

Mais, en fait, ils croient peu à l'éventualité d'une telle solution et davantage au long pourrissement du système. Pour eux, le déclin du rendement de la machine économique d'une nation, son incapacité croissante à produire la valeur, ne peuvent que provoquer la fin du capitalisme et la fin de l'histoire, lorsqu'il n'y aura

plus de moyens pour le capitalisme de lutter contre cette baisse du taux de profit et contre les luttes de classes qui l'accélèrent.

Mais cette baisse de rendement est-elle irréversible, même à l'intérieur d'une nation ? Y a-t-il réel affrontement des classes sociales ? Les travaux les plus modernes sur la logique du modèle de production conduisent à penser le contraire.

1.3 Baisse du taux de profit et lutte des classes.

Les plus récents résultats [165] dans la théorie de la production mettent à mal la logique même du modèle dont Marx avait, à partir d'un calcul mathématique trop sommaire, tracé le cadre. Il ne s'agit pas là de travaux empiriques mais d'analyses formelles des diverses implications théoriques de la baisse du taux de profit et de la lutte des classes.

Certes, il ressort déjà des statistiques existantes que la composition organique n'augmente pas toujours [166] et que le taux de profit ne diminue ni en permanence [265] ni même en période de crise [259]. Mais cela ne signifie pas pour autant que la théorie de la production soit fausse. D'abord parce que les données sur les valeurs sont extrêmement rares ; ensuite parce que le capitalisme oppose, dans les luttes, des contre-tendances efficaces à la baisse du taux de profit ; enfin parce que le critère de vérité n'est pas ici, on le sait, le vérifiable mais l'utile.

Aussi faut-il développer une théorie formelle reliant le niveau du taux de profit à l'intensité de la lutte de classes, pour juger la valeur prédictive du modèle de production. Elle se résume ainsi : *seule la lutte de classes peut entraîner la baisse des taux de profit, mais elle n'est pas une nécessité logique du capitalisme.* Il n'y a donc pas irréversibilité de l'évolution de la crise.

Les travaux qui établissent ce résultat sont souvent difficiles sur le plan mathématique ; on peut les décrire en un modèle unique [200], qui permet de comprendre l'évolution de la composition organique du capital et du taux de profit en fonction de la dynamique de croissance du capitalisme et de la lutte de classes *.

* Ce passage un peu difficile peut être survolé en première lecture, sans dommage pour la compréhension de la suite.

La société est divisée en deux classes : celle des capitalistes, possédant les moyens de production, et celle des travailleurs, possédant la force de travail. Dans un premier temps, on suppose que les capitalistes ne consomment pas et que les salariés n'épargnent pas. Il n'existe qu'un seul type de machine (A), un seul bien de consommation (B) et une seule sorte de travail *.

On calcule d'abord la valeur de la composition organique du capital et celle du taux de profit.

Chaque jour, l'économie produit un nombre Y_a de machines et un nombre Y_b de biens de consommation. Elle utilise, pour cette production, k machines et N salariés travaillant T heures par jour. Les travailleurs sont tous payés au début de chaque journée de travail. Soit K le capital total existant et L le stock d'heures de travail disponible par jour. On appelle « taux de rotation du capital » (θ_c) le rapport entre le capital utilisé chaque jour (k) et le capital total existant (K)

$$\theta_c = \frac{k}{K}$$

θ_c évidemment inférieur à l'unité, mesure le taux d'amortissement du capital existant.

On appelle « taux de rotation du travail » (θ_v) le rapport entre la quantité de travail utilisée chaque jour (NT) et le stock de travail disponible (L)

$$\theta_v = \frac{NT}{L}$$

Le fait que tous les travailleurs soient payés chaque jour revient à dire que $\theta_v = 1$.

On suppose l'économie concurrentielle, c'est-à-dire que les prix des biens A et B (P_a et P_b) sont proportionnels à leurs valeurs en travail λ_a et λ_b, et que le salaire horaire W est proportionnel à la valeur λ_0 de l'heure de travail, c'est-à-dire au nombre d'heures de travail (inférieur à l'unité) nécessaires à la production de la quantité de biens B consommée par chaque travailleur pour reproduire la force de travail nécessaire à une heure de travail **.

* On pourrait supprimer ces restrictions en raisonnant sur des matrices, ce qui ne changerait rien aux résultats qui suivent.

** Si B_0 est la consommation quotidienne d'un travailleur en bien B, B_0 est évidemment égal à $T\lambda_0$.

On peut alors mesurer * le *taux de profit* de l'économie, c'est-à-dire le rapport

$$\frac{\text{Recettes} - \text{Coûts}}{\text{Capital} + \text{travail avancé}} = \frac{\text{Plus-value}}{\text{Capital} + \text{travail avancé}} = \frac{y - c + V}{C + V}$$

en appelant *travail utilisé* celui qui est détruit par la production, c'est-à-dire la somme de l'activité des travailleurs et de la valeur du travail incorporé dans les machines mises au rebut après la période, et *travail avancé* celui qui est mis au travail dans la production. La différence est la part du capital non amorti dans la période, C − c.

On appelle *composition organique classique* du capital le rapport σ entre la valeur du capital avancé et celle du travail avancé, c'est-à-dire la composition en valeur du capital :

$$\sigma = \frac{C}{V} = \frac{\lambda_a k}{\lambda_0 NT \theta_c}$$

et *composition organique moderne* du capital, le rapport σ' entre la valeur du capital avancé et celle de la force de travail :

$$\sigma' = \frac{C}{NT} = \frac{\lambda_a k}{\theta_c NT} = \frac{\sigma}{\lambda_0}$$

Marx a lui-même utilisé les deux définitions alternativement [189, 239].

On appelle *composition technique du capital* le rapport entre le stock de capital et la force de travail : $\Sigma = \frac{K}{NT}$

---

* Le flux de capital quotidiennement utilisé (en heures de travail) est : $c = \lambda_a k$

le flux quotidien de travail utilisé directement est : $v = \lambda_b NB_0 = \lambda_0 NT$

la recette quotidienne est : $\lambda_a Y_a + \lambda_b Y_b = Y$

la plus-value est donc : $Y - (c + v) = \lambda_a Y_a + \lambda_b Y_b - \lambda_a K - \lambda_0 NT$

le capital total avancé est : $C = \lambda_a K = \frac{\lambda_a k}{\theta c} = \frac{c}{\theta c}$

le travail total avancé est $v = \lambda_0 NT = V$

d'où : le taux de profit $= \dfrac{\lambda_a Y_a + \lambda_b Y_b - \lambda_a k - \lambda_0 NT}{\lambda_a \frac{k}{\theta c} + \lambda_0 NT}$

Ces définitions étant posées, on peut d'abord montrer que *le mode de production capitaliste n'implique pas nécessairement, en l'absence de lutte de classes, la hausse de la composition organique du capital,* quelle que soit la définition qui en est retenue.

Deux cas sont à distinguer : celui où le progrès technique économise du travail et le cas contraire. Dans le premier cas, la composition technique du capital augmente *. Dans le second, elle n'augmente pas et, dans les deux cas, la composition organique du capital est indéterminée.

Supposons cependant que le progrès économise du travail, bien que rien ne permette d'affirmer que cela soit dans la logique intrinsèque du mode de production capitaliste. On va voir que cela n'implique pas, pour autant, que la composition organique, dans sa définition classique ou moderne, augmente.

Pour qu'augmente la composition organique classique du capital, il faut faire trois hypothèses supplémentaires (technique, économique et culturelle) : que le progrès technique économise plus de travail que de capital, que la productivité augmente au moins aussi vite dans la production de biens de consommation que dans celle de machines et que la consommation socialement nécessaire à chaque travailleur n'augmente pas **.

---

* En effet, l'économie de travail par le progrès s'exprime par l'équation :

$$\dot{K} > \dot{N} + \dot{T} \quad \text{(on note } \dot{x} = \frac{\frac{dx}{dt}}{x}\text{)}$$

d'où : $\dot{K} > (\dot{NT})$

et : $(\dot{\frac{K}{NT}}) > O$

** On a en effet : $\sigma = \frac{\lambda_a K}{\lambda_o NT} = \frac{\lambda_a K}{\lambda_b BN}$ car $\lambda_o T = B_o \lambda_b$

d'où : $\sigma = \frac{\lambda_a}{\lambda_b} \cdot \Sigma \cdot \frac{T}{B_o}$ car $\Sigma = \frac{K}{NT}$

Donc, si Σ augmente, σ n'augmente nécessairement que si $\frac{\lambda_a}{\lambda_b}$ et $\frac{T}{B_o}$ sont constants ou augmentent.

λ_a et λ_b mesurant l'inverse des productivités du travail, la croissance de $\frac{\lambda_a}{\lambda_b}$ implique que la productivité du secteur B croît plus vite que celle du secteur A ; celle de $\frac{T}{B_o}$ implique que la consommation ouvrière par unité de temps ($\frac{B_o}{T}$) diminue. Or, on a vu que : $\frac{B_o}{T} = \frac{\lambda_o}{\lambda_b} = \frac{W^*}{P^*_b}$

La diminution de $\frac{B_o}{T}$ signifie donc celle du salaire réel d'équilibre.

Mais pour la composition organique moderne σ', les résultats sont complètement différents * : *si le progrès technique économise plus de travail que de capital, il faut et il suffit, pour qu'augmente la composition organique moderne du capital, que la productivité du travail dans le secteur A dépende de la composition technique du capital et que le produit de l'un par l'autre soit croissant, c'est-à-dire que la productivité marginale de la composition technique du capital soit décroissante* **. *Là encore, rien ne garantit que cela soit un élément objectif du capitalisme. La hausse de la composition organique du capital n'est donc jamais une certitude.*

Supposons cependant que l'on soit dans un cas où la composition organique du capital augmente. Le taux de profit diminue-t-il quand la composition organique du capital augmente *** ? La réponse est positive dans trois cas : quand baisse la durée du travail, quand augmentent les salaires réels ou quand augmente la valeur en travail d'une unité de biens de consommation. Les deux premiers de ces facteurs de baisse du taux de profit dépendent de la lutte de classes. Nous y reviendrons plus loin. Le troisième est indépendant d'elle.

Hors de la lutte de classes, il n'y a donc baisse du taux de profit avec la hausse de la composition organique du capital que s'il y a baisse de la productivité des entreprises produisant des biens de

---

* On a : $\sigma' = \frac{C}{NT} = \frac{\lambda_a k}{\theta_c \lambda_o NT} = \frac{\lambda_a K}{NT} = \lambda_a \Sigma$

** $\frac{1}{\lambda_a} = F(\Sigma)$, $\sigma' = \frac{\Sigma}{F(\Sigma)}$

il faut que $f(\Sigma) - \Sigma f' > 0$ ou $f' < \frac{f}{\Sigma}$

*** Le taux de profit s'écrit :

$$\pi = \frac{m}{C+V} = \frac{y-(C+V)}{C+V}$$

En raison de la définition même de la valeur, la somme du travail effectué et de la plus-value est $NT = y - c$

D'où : $m = NT - \lambda_o NT = NT - \lambda_b B_o N_c$

$$\sigma = \frac{\lambda_a K}{\lambda_b NB_o} \qquad \sigma' = \frac{\lambda_a K}{\theta_c NT}$$

D'où : $$\pi = \frac{T - \lambda_b B_o}{\lambda_a \frac{K}{N} + \lambda_b B_o} = \frac{T - \lambda_b B_o}{\lambda_b B_o (1+\sigma)} = \frac{T - \lambda_b B_o}{\lambda_b B_o + T\sigma'}$$

consommation, ou d'une fonction de cette productivité et de la composition organique.

Le premier cas est exclu car, dans le capitalisme, les productivités du travail augmentent dans tous les secteurs industriels. Seule la hausse de la composition organique elle-même peut donc influer sur le taux de profit.

Mais comment entraînerait-elle une hausse du taux de profit ? Pour le comprendre, il faut introduire le concept de « taux d'exploitation », défini par le rapport entre la plus-value et le travail utilisé. On considère d'abord le lien entre taux de profit et composition organique classique du capital. On montre aisément * que le taux de profit est égal au rapport $\frac{e}{1 + \sigma}$

Le taux de profit baisse si la hausse du taux d'exploitation e est moins rapide que celle de $(1 + \sigma)$. Intuitivement, ceci est possible : le numérateur de e, la plus-value, est limité à la valeur du travail total NT en cas de salaire nul, alors que le numérateur de σ, le capital constant e, est sans limite. Mais ce n'est pas certain : comme le dénominateur v de e peut tendre vers 0, $e = \frac{m}{v}$ peut aussi tendre vers l'infini. *Il n'y a donc pas de raison pour que la hausse de la composition organique du capital entraîne nécessairement une baisse du taux de profit, en l'absence de succès de la lutte de classe.*

Dans la définition moderne de la composition organique du capital, le lien entre taux de profit et composition organique du capital est plus simple. On montre ** en effet que le taux de profit

---

* On a : $\pi = \frac{m}{C + V} = \frac{e}{1 + \frac{C}{V}} = \frac{e}{1 + \sigma}$

avec : $e = \frac{m}{V} = \frac{NT - N\lambda_0 T}{\lambda_0 NT} = \frac{NT - N\lambda_b B_0}{\lambda_b B_0 N}$

$e = \frac{T - \lambda_b B}{\lambda_b B_0} = \frac{T}{\lambda_b B_0} - 1$

** $\frac{C}{NT} = \frac{C}{y - C} = \frac{C}{m + V}$

$= \frac{m}{C + V} = \frac{m}{C + V}$

comme $\frac{m}{C + V}$ est arithmétiquement toujours inférieur ou égal à $\frac{m + v}{C}$, on a donc $\pi \leqslant \frac{1}{\sigma}$.

ne peut être supérieur à l'inverse de la composition organique moderne du capital et qu'il est, au maximum, égal à $\frac{1}{\sigma'}$ que j'appelle « maximum du taux de profit ». Il en découle que si σ augmente, le maximum du taux de profit décroît. Mais la baisse du maximum du taux de profit avec la hausse de la composition organique n'implique pas celle du taux de profit ; il suffit, en effet, que par exemple le taux de profit et le maximum du taux de profit évoluent tous deux avec la composition organique en étant tous deux asymptotiquement à la même valeur, le taux de profit en croissant, le maximum du taux de profit en décroissant. Il y a bien, dans ce cas, décroissance du maximum de taux de profit, mais avec un taux de profit croissant. Pour que le taux de profit décroisse réellement, il faut que la décroissance du maximum du taux de profit avec la croissance de la composition organique moderne du capital soit très rapide.

En résumé, *en l'absence de succès de la lutte de classe, la baisse du taux de profit ne découle pas logiquement d'une hausse de la composition organique du capital, classique ou moderne.*

Si c'est la composition organique classique du capital qui augmente, il n'y a aucune raison pour que la composition technique du capital croisse suffisamment pour compenser l'effet de la croissance rapide du progrès technique dans le secteur des machines et/ou celui de la hausse possible des salaires réels sur la composition organique du capital ; ni pour que la hausse hypothétique de la composition organique classique du capital compense défavorablement l'effet favorable d'une hausse du taux d'exploitation sur le taux de profit.

Si c'est la composition organique moderne du capital qui augmente, le résultat n'est pas plus assuré, puisqu'il n'y a pas de raison impérieuse pour que la composition technique du capital augmente assez vite pour compenser l'effet favorable du progrès technique, ni pour que cette hausse de la composition organique moderne puisse imposer une contrainte maximale au taux de profit, assez forte pour l'entraîner à la baisse.

Ainsi, sans succès de la lutte de classe, la baisse du taux de profit n'est pas assurée, dans le cas simple d'une économie concurrentielle. On verra même, plus loin, que la baisse du taux de profit est impossible. Mais, pour l'instant, supposons qu'elle ait quand

même lieu, et voyons si cette baisse du taux de profit conduit à une crise, c'est-à-dire à une situation de surproduction [200].

On peut alors montrer [57], que la crise est possible, mais non nécessaire : le fait qu'elle soit utile n'implique pas qu'elle ait lieu. On prouve d'abord que la baisse du taux de profit n'entraîne pas nécessairement une baisse du taux d'investissement α, puis on en déduit qu'elle ne conduit pas à une crise de surproduction.

On a, par définition : $\alpha = (C + V)$
Il est clair en effet que, sauf avec un crédit infini, exclu de ce modèle, le capital ne peut augmenter plus vite que la plus-value ; autrement dit, le taux de profit est la limite supérieure du taux d'investissement. Ceci n'entraîne pas la baisse du taux d'investissement avec celle du taux de profit, même dans le cas où le capitaliste accumule tout son revenu, c'est-à-dire dans le cas où toute la plus-value est investie *. Supposons qu'on soit dans ce cas. La baisse du taux d'investissement n'entraîne pas nécessairement une surproduction, car la consommation n'est jamais que le complément de la plus-value. Celle-ci est accumulée et le surplus est consommé. *Il n'y a donc aucun écart possible entre le revenu et la production, et on ne voit pas comment il pourrait y avoir surproduction, sauf si une chute du taux de profit agissant sur les anticipations des investisseurs provoque leurs décisions de réduire l'investissement au-dessous de la plus-value.*

Mais, en fait, on peut aller beaucoup plus loin : *non seulement une hausse de la composition organique du capital peut ne pas réduire le taux de profit, mais il est impossible qu'elle le fasse, en économie concurrentielle.*

Ce résultat théorique fondamental est connu sous le nom de théorème d'Okishio [189]. Il interdit de déduire de la hausse de la composition organique la baisse du taux de profit, sauf s'il existe des monopoles. Un capitaliste n'adopte une nouvelle technique que si elle réduit le coût de production par unité produite ou si elle augmente le profit par unité produite. Une telle innovation est appelée « viable ». Elle permet, dans un premier temps, d'attein-

* S'il n'y a pas de chute de l'emploi (N ne décroît pas), si W et T sont constants et la productivité croissante, la plus-value ($NT - N\lambda_b B_0$) augmente.

dre un taux de profit supérieur à celui de la moyenne de l'économie, mais, une fois cette innovation généralisée, on ne sait rien, a priori, sur l'évolution du taux de profit. Or, Okishio démontre *qu'une innovation viable ne peut, si elle affecte le taux de profit, que l'augmenter.*

Sommairement, sa démonstration se fonde sur le fait que, les salaires réels étant constants, le processus de fixation des prix implique une baisse des prix des produits des entreprises innovatrices, donc une hausse des profits de celles qui leur achètent leurs produits ou dont les salariés se servent de leurs produits sauf, évidemment, si l'innovation est le fait d'une entreprise ne produisant que des biens de consommation de luxe pour les seuls capitalistes.

La démonstration d'Okishio suppose l'absence de tout capital fixe et donc l'identité du taux de profit et du taux de marge. On a généralisé [57] son théorème au cas où il existe du capital fixe. Le taux de profit et le taux de marge ne sont plus alors identiques et ne varient plus dans le même sens quand intervient le progrès technique. Si les capitalistes se préoccupent d'élever leur taux de marge et si le salaire réel est constant, il découle du théorème d'Okishio que le taux de marge ne peut décliner, mais que le taux de profit diminue. Si, au contraire, leur objectif est le profit, une généralisation du théorème d'Okishio montre que le taux de profit aussi ne peut que croître [239]. Ainsi, quoi qu'il arrive, le taux de profit de chaque investissement ne peut descendre au-dessous d'un taux minimal. Il y a peu de place pour des investissements dont le taux de marge serait si élevé que le taux de profit puisse baisser.

Ceci n'est plus vrai si l'économie n'est pas concurrentielle mais oligopolistique [6] : une innovation qui augmente le taux de marge et abaisse le taux de profit peut alors être préférable à une production à technique inchangée (car la demande est limitée), ce qui pousse à investir dans un secteur où le taux de profit est plus élevé mais où il faut payer un « droit » d'entrée dans le cartel. En l'absence de concurrence, une innovation réduisant les coûts et conduisant à un taux de profit plus bas peut donc être viable. Et un taux de profit plus bas, dans un secteur donné, fait baisser le taux de profit moyen, puisque les prix ne sont pas flexibles [145].

En résumé, *la baisse du taux de profit moyen n'est possible, avec un taux de salaire constant, c'est-à-dire sans succès de la lutte*

de classe, qu'en économie non concurrentielle. On peut montrer [218] que ce résultat reste vrai si le choix des techniques ne se fait pas sur un objectif de maximisation des profits, même passagèrement.

Il résulte de l'ensemble des résultats qui précèdent que *la baisse du taux de profit n'est possible qu'en économie de monopole et avec un succès de la lutte de classe. Le déclin du capitalisme n'est donc pas une nécessité logique, irréversible, découlant du jeu même des phénomènes du capitalisme et des lois de l'accumulation, mais, au contraire, le résultat de l'évolution des rapports de force entre entreprises et entre classes sociales.*

Qu'il existe des structures non concurrentielles dans le capitalisme moderne, c'est évident. Mais peut-on, aujourd'hui, déceler un affrontement classe contre classe, nécessaire à la baisse du taux de profit ? La question peut paraître purement scolastique, indécidable. Pourtant, elle est fondamentale, puisque la baisse du taux de profit est conditionnée par le succès des travailleurs dans la lutte de classe.

Or, aujourd'hui, il semble qu'il faille abandonner la théorie du prolétariat qui, sans se soucier vraiment de ce qu'il est, pose d'emblée ce qu'il doit être, comment il doit être structuré, représenté.

L'échec radical des prévisions catastrophistes marxiennes, de l'annonce du déclin irréversible, tient à la difficulté même d'analyse des luttes de classes. La réalité d'aujourd'hui n'est pas, en effet, aussi manichéenne que le dit le modèle premier de la production. D'abord [104], le capitalisme, en produisant une classe ouvrière, a canalisé ses intérêts, ses capacités, ses qualifications, ses luttes, dans le cadre de la seule rationalité capitaliste. Les forces productives développées par le capitalisme ne peuvent être ni gérées ni mises en service hors d'une rationalité capitaliste, pas plus qu'elles ne se prêtent à une appropriation réellement collective. Il faut renoncer à toute théorie du prolétariat révolutionnaire et rédempteur. De plus, la lutte des classes elle-même semble détruire l'existence des classes : depuis quelques années, en effet, apparaissent des catégories nouvelles de salariés [39], intermédiaires entre le prolétariat et le capital, pour amortir cette lutte : contrô-

leurs du processus de travail (managers, petits chefs), reproducteurs des relations sociales capitalistes (enseignants, travailleurs sociaux, avocats, médecins), réalisateurs de la valeur (banque, finance, comptabilité, assurance) et transformateurs des moyens de production (savants, chercheurs, ingénieurs). Ils ne sont pas en situation de produire de plus-value, donc pas aisément situables dans le cadre d'un affrontement brutal classe contre classe.

Van Burins [46] décrit leur évolution aux États-Unis : d'un total de 6 % de la population active en 1900 à 25,4 % en 1978 (les contrôleurs 1,6 % à 7,9 %, les reproducteurs de 3,2 % à 9,6 %, les réalisateurs de 0,9 % à 5,2 % et les transformateurs de 0,3 % à 2,6 %). Autrement dit, le développement de ce que O'Connors appelle le « complexe socialo-industriel [188] » s'ajoute au « complexe militaro-industriel » et dissout les contours des conflits de classes frontaux, nécessaires aux thèses du marxisme catastrophiste.

Puisqu'il n'est plus facile aujourd'hui de distinguer la classe aliénée et la classe aliénante, l'ordre et le parasite, tout projet de sortie de crise fondé sur une élimination du parasite, sur le renvoi des accapareurs de la plus-value, se heurte au problème de leur désignation. Le monde de la production est donc beaucoup plus complexe que ne l'exige le marxisme catastrophiste, et l'irréversibilité de sa crise actuelle n'est pas démontrable. Aucun des modèles qui prétendaient établir cette irréversibilité, pour en déduire une politique de sortie du capitalisme, ne peut assurer sa cohérence. Ils ne font que recueillir le dernier souffle du capitalisme, l'investir, afin d'« être » le socialisme. Le projet du marxisme catastrophiste se réduit à une gestion de l'ordre industriel et social existant par une autre bourgeoisie.

Pourtant, cette théorie pose un problème qu'elle laisse sans réponse : malgré ses limites, la lutte des classes conduit à une hausse du coût du travail que le capitalisme ne peut réduire que par le blocage des salaires, l'inflation ou l'impôt, c'est-à-dire en réduisant du même coup la demande et le profit. Comment recréer du profit sans baisser les salaires ? Le marxisme catastrophiste n'apporte pas de réponse à cette question. Son grand mérite est d'avoir su la poser de façon plus complète que la régulation.
Le premier élément de réponse apparaît dans une théorie de

l'après-crise capitaliste, dans les pays que la théorie du marxisme catastrophiste nomme capitalistes ou socialistes.

II. — LE NÉO-MARXISME

S'il n'y a pas déclin irréversible du capitalisme, si la hausse du coût du travail et la baisse du taux de profit n'entraînent pas le socialisme, qu'y a-t-il au bout de la crise ? Un nouveau capitalisme, répondent certains marxistes. Grâce à une nouvelle organisation du travail en Occident, le *néo-fordisme* [1], et à une nouvelle organisation du pouvoir en Union soviétique, le *néo-soviétisme* [136].

2.1. Le néo-fordisme

Étudiant les États-Unis de la Guerre de Sécession à 1974, Michel Aglietta montre comment les lois de l'investissement et celles de la concurrence produisent la crise en se contredisant, et comment elles peuvent se réconcilier en un capitalisme d'après-crise.

Pour lui, le propre des crises est de provoquer la généralisation du salariat, caractéristique majeure du capitalisme. Plus précisément, la forme du salariat détermine les lois de la production, qui elles-mêmes déterminent les lois de la concurrence.

Il distingue dans l'histoire du dernier siècle du capitalisme américain trois phases successives, selon le processus de production dominant :
— le régime d'accumulation *extensive* (1860-1929), avec augmentation du temps de travail ;
— le régime d'accumulation *intensive* (1945-1966), ou « fordisme », avec augmentation de la productivité du travail ;
— le régime d'accumulation *très intensive*, ou « néofordisme », qui se met en place dans la crise actuelle.

Autrement dit, les capitalistes ont cherché à accroître la plus-value d'abord par l'augmentation de la durée du travail, puis par l'augmentation de la productivité du travail.

Le régime d'accumulation dépend à la fois des conditions techniques du travail et des conditions d'existence du salariat, qui elles-mêmes dépendent de l'état de la lutte de classes. Or, rien ne garantit que l'état de la lutte de classes, à un moment donné, soit justement celui qui conduise au régime d'accumulation technologiquement nécessaire à cette période.

Il y a alors crise. Elle se résout par la restauration d'une cohérence entre la forme du salariat et celle de la production.

Aglietta propose de mesurer l'évolution de cette lutte de classes par le degré d'exploitation des salariés. Pour cela, il construit un indicateur empiriquement mesurable, se rapprochant autant que possible du rapport entre le travail utilisé et la plus-value, c'est-à-dire de l'inverse du taux d'exploitation. C'est le rapport entre un indice d'évolution du salaire horaire moyen et un indice d'évolution de la productivité horaire moyenne. Cet indice, nommé *Coût Salarial Social Réel (CSSR),* varie en longue période comme le rapport entre le travail utilisé et la plus-value, c'est-à-dire en sens inverse du taux d'exploitation.

Le CSSR peut être mesuré : aux États-Unis, il demeure constant jusqu'en 1918, égal à une valeur correspondant à ce qui est nécessaire au fonctionnement du régime d'accumulation extensive. Vers 1918, quand commence le passage à l'accumulation intensive, le CSSR baisse. Cela signifie que la capacité à consommer diminue, alors que l'investissement se développe rapidement, grâce au *fordisme,* technique de travail automatisé pour produire en série des parties séparées d'un même bien de consommation.

A ce moment-là, d'ailleurs, seule une faible fraction de la population était déjà salariée ; près de la moitié des ménages américains n'avait accès au marché que pour des marchandises rudimentaires et de première nécessité. Il n'y avait pas assez de marché pour le nouvel appareil de production, capable de produire en très grande série et à bas coût. La capacité de production croissait plus vite que la capacité de consommation. Cette baisse du CSSR dure jusqu'en 1929. En particulier, de 1925 à 1929, le rythme de croissance de la production de biens d'équipement est double de celui de la production de biens de consommation.

La crise de 1929 marque la limite de la tolérabilité financière de ce déséquilibre. Elle se résout par la transformation des conditions d'existence de la classe ouvrière, c'est-à-dire par l'augmenta-

tion de leurs revenus salariaux, directs et indirects, créant un large marché pour les biens de consommation. Alors augmentent régulièrement les revenus, baisse durablement le taux de plus-value et augmente, pour un temps, le CSSR.

Le nouveau système salarial détermine le succès de ce processus d'accumulation intensive, le fordisme. De 1945 à 1971, l'amortissement du capital fixe par unité de production augmente plus vite que le salaire. Puis, à partir de 1958, les contradictions réapparaissent, le coût du travail recommence à augmenter. Mais l'émission d'une monnaie centrale à cours forcé permet la compensation interbanques et assure en permanence la solvabilité de la demande. La Banque Centrale devient ainsi le prêteur ultime qui maintient artificiellement l'échange, malgré la baisse du CSSR.

En 1966, le processus s'accélère. Alors que la charge salariale croît de moins en moins vite par rapport à l'investissement, les travailleurs protestent par la baisse de productivité du travail. 1966 marque donc le début de la crise actuelle, crise du fordisme mis en place vers 1930. Comme dans la crise antérieure, la demande de machines est excessive par rapport à celle de biens de consommation et celle-ci ne peut être qu'artificiellement entretenue par le crédit bancaire.

La crise actuelle est donc le moment de désarticulation du régime d'accumulation intensive ; elle se manifeste quand le désir de défendre la monnaie nationale américaine conduit le président Nixon à limiter le crédit. Mais, par rapport à la précédente, la crise actuelle est plus facile à gérer et elle va s'étendre, avec des phases de ralentissement et d'accélération, sans que l'inflation qui permet de la gérer suffise à en résoudre les contradictions. En effet, l'inflation et les coûts sociaux de la crise poussent à la hausse des dépenses sociales et donc du CSSR. L'éclatement de la crise n'aura lieu que lorsqu'une crise financière ne pourra être jugulée, et qu'à travers elle s'effectueront les transformations structurelles du système salarial et du processus de production.

Voici, selon Aglietta, le mécanisme possible de sortie de la crise, passage du fordisme au néo-fordisme : l'affaiblissement de la contrainte monétaire conduit à un endettement cumulatif croissant beaucoup plus vite que la valeur d'échange du produit et, finalement, à une accélération de l'inflation. La baisse de la productivité, la lutte des classes et la crise urbaine se traduisent par

un redressement du CSSR. Pour rétablir la plus-value à un niveau acceptable pour le capital, de nouveaux investissements sont nécessaires. Or, faute de profits antérieurs suffisants, les entreprises doivent, pour les financer, augmenter leurs amortissements, c'est-à-dire leur *cash flow.* L'augmentation des investissements exige donc une réévaluation du prix du capital pour amortir davantage les équipements existants, c'est-à-dire une augmentation de la valeur des investissements. Le *cash flow* n'augmente malgré tout pas aussi vite que ne l'exigerait le besoin de financement de l'investissement ; une hausse de l'endettement l'accompagne, ce qui accélère l'inflation et fait augmenter le CSSR en raison de l'indexation quasi automatique des salaires.

Pourtant, à un moment, l'inflation socialement refusée et la contrainte monétaire s'affirment brutalement. Les taux d'intérêt à court terme commencent à s'élever, l'investissement à se ralentir. Cela a commencé en 1974, mais le capitalisme s'est organisé pour que cette déflation ne dégénère pas en panique financière. Cela devrait recommencer jusqu'à ce que se résolvent les problèmes structurels et que le CSSR puisse baisser sans que diminue la demande.

Aglietta en déduit le dessin à venir d'une sortie capitaliste de la crise et une figure de l'après-crise capitaliste recréant les conditions d'une baisse du coût salarial sans baisse de la demande : cela passe, comme dans la crise antérieure, par la transformation du mode de production grâce à l'automation des conditions mêmes d'existence du salariat, c'est-à-dire grâce à une intégration de la consommation socialisée dans le champ de la consommation individualisée, créatrice de valeur d'échange. C'est *le néo-fordisme.*

On assiste alors à la réduction du salaire indirect et donc à une réduction des rôles de régulation et de transfert de l'État. Seule la fonction monétaire conserve ses attributions : on pourrait dire que la crise de la production fordiste fait passer d'une hétérorégulation à une autorégulation. Mais, conclut Aglietta, il est difficile de discerner les conditions sociales qui pourront permettre cette naissance du néo-fordisme ; la consolidation des projets à long terme des entreprises, nécessaires à une reprise de l'accumulation, suppose la réduction de l'incertitude quant à l'avenir. Par conséquent, le capitalisme doit pouvoir, une fois de plus, imposer sa conception du temps.

Tel est bien le problème commun à toutes les théories qui précèdent : *comment augmenter le profit sans diminuer la demande ?* La réponse d'Aglietta est la première qui ait été donnée concrètement : par la technologie et la modification de la consommation des salariés. Mais il ne dit rien des conditions concrètes de ces tranformations : ni de la nature nouvelle de la consommation, ni des nouveaux rapports entre les États-Unis et le reste du monde, ni du *sens* des objets que cela implique, toutes choses que l'on ne pourra analyser que dans le « Troisième Monde ».

2.2. Le néo-soviétisme

La théorie de la production s'applique aussi aux nations dites aujourd'hui socialistes : bien que la propriété des biens de production y revienne à l'État, celui-ci ne se confond pas avec les travailleurs, et le parti est séparé de ceux qu'il prétend représenter. Il est une classe capitaliste. L'intérêt des travailleurs de ces pays est donc d'analyser leur économie comme capitaliste, c'est-à-dire dirigée par un groupe fermé, autodésigné, aux contours peut-être même moins flous que ceux de la classe capitaliste en Europe ou aux États-Unis. Si, ce n'est pas l'existence du marché qui caractérise le capitalisme, mais le contrôle de la valeur produite par d'autres que ceux qui la produisent, les lois du capitalisme s'appliquent ici et il y a donc capitalisme : ce que je nommerai *soviétisme.*

Dans le soviétisme, la propriété des moyens de production est *étatique* ou *technobureaucratique.* L'une et l'autre de ces deux expressions indiquent le même rapport de production : les technobureaucrates contrôlent ou détiennent la propriété de l'organisation bureaucratique d'État, et l'État détient la propriété des moyens de production. Pour cette raison, certains parlent de mode étatique de production. En fait, ce nom est trompeur, car l'organisation bureaucratique, et plus particulièrement l'État, est investie par les technobureaucrates et les instruments de production qu'ils contrôlent. Le soviétisme est donc un capitalisme mais, tandis que les capitalistes privés s'approprient le surplus économique au moyen de la plus-value obtenue par l'échange de valeurs *sur le marché,* dans le soviétisme les technobureaucrates s'appro-

prient le surplus *administrativement*, en déterminant leurs propres salaires et les investissements.

Les deux formes, soviétisme et capitalisme privé, ne sont pas exclusives l'une de l'autre : tous les pays capitalistes présentent quelques traits de soviétisme. Partout les organisations bureaucratiques se multiplient et une classe technobureaucratique atteint un pouvoir croissant, associée aux capitalistes dans la gestion et la dépense du surplus. Analyser le soviétisme, c'est donc en partie nous analyser nous-mêmes.

Dans le soviétisme, les rapports de production capitalistes obéissent à des modalités particulières : l'objectif des dirigeants soviétiques est, comme dans le capitalisme privé, la volonté de pouvoir. La mesure du pouvoir de la technobureaucratie de chaque unité de production est la maximisation de la quantité produite et du capital contrôlé, et non pas celle du surplus comme dans le capitalisme privé [43]. Plus précisément, dans le cas de l'Union soviétique, l'objectif de tous les dirigeants est, d'une part, la réalisation des objectifs quantitatifs annuels du Plan, et, d'autre part, l'augmentation de leur capital, car celui-ci détermine leurs rémunérations et leurs places sociales. Même le profit réinvesti est fonction des quantités produites et de l'équipement en service. Les entreprises sont donc incitées à maintenir en activité des équipements anciens. La concurrence des capitaux existe. Elle se déroule entre les ministères et les divers groupes de pression : chacun tente de bénéficier de priorités dans la distribution des fonds, pour s'approprier ensuite le plus possible de revenu. En résumé, malgré la différence du critère de puissance, comme dans le capitalisme privé ce processus conduit à l'accumulation maximale de capital. De fait, la planification reflète les exigences de mise en valeur du capital à l'échelle sociale. Les objectifs du Plan, fixés après un va-et-vient entre les entreprises, les ministères et le Gosplan, en valeur ou en volume, sont d'ailleurs très globaux. A l'intérieur de ce cadre, les entreprises gardent une large autonomie. Le Plan s'intègre donc dans la logique capitaliste de la recherche de l'accumulation maximale.

Mais la régulation du soviétisme est beaucoup plus difficile que celle du capitalisme privé. Dans le second, le prix joue un rôle central. Dans le premier, la fixité à court terme des prix freine le déplacement du capital d'un secteur à l'autre, la mise au rebut du

capital et l'ajustement d'ensemble. La régulation est assurée par l'apparition et la résorption périodique de pénuries quantitatives sur le marché des biens : la file d'attente est la forme soviétique de l'inflation, la faible productivité y est la forme du chômage.

La crise actuelle du régime de l'Union soviétique est donc explicable par les lois du capitalisme, mais avec d'autres formes d'ajustement. De plus, l'URSS a un temps de retard dans l'organisation du travail : la crise actuelle organise en effet le passage du mode de production « extensif » au mode de production « intensif », passage qui, en Europe et aux États-Unis, a eu lieu lors de la crise des années trente.

Le processus de production reste encore extensif, c'est-à-dire que la croissance de la production se fait surtout par la mise au travail industriel des paysans. Les prix réalisent un transfert de plus-value de l'industrie vers l'agriculture : d'une manière générale, la productivité du travail dans l'agriculture augmente en effet beaucoup moins vite que dans l'industrie, alors que, pour des raisons politiques évidentes, le revenu des paysans doit être maintenu à un niveau stable.

La lenteur de la diffusion du progrès technique [185], les gaspillages [186], les délais de construction [134] s'ajoutent à la stratégie d'accumulation des dirigeants pour augmenter les besoins en capitaux et réduisent leur efficacité. Bien que l'accumulation du capital soit concentrée dans les biens d'équipement, c'est dans les biens de consommation que la quantité de capital par unité produite augmente le plus vite.

Il y a donc, dans le secteur des biens de production, à la fois croissance de l'investissement et croissance de la productivité du travail, alors que, dans le secteur des biens de consommation, il n'y a ni l'une ni l'autre. C'est la crise.

On peut constater cette crise par l'énoncé de quelques chiffres [19]. D'abord, l'effet de l'accumulation sur l'appareil de production est très rapide : de 1958 à 1976, la composition organique du capital augmente de 1,03 à 1,36. Dans l'industrie seule, elle augmente de 1,55 à 1,94. Une période de stabilité, de 1965 à 1970, lors de l'application des réformes des prix, est encadrée par deux périodes de forte croissance. L'augmentation de la composition organique du capital s'accompagne d'une diminution de la valeur créée. L'inefficacité croissante de l'agriculture et des sec-

teurs de biens de consommation conduit à une baisse globale de l'efficacité du capital depuis 1960, interrompue de 1965 à 1970.

Le processus de la crise est très voisin de celui des années trente en Occident : l'accumulation en machines se fait au détriment de la croissance des biens de consommation. Le capital et la main-d'œuvre sont orientés de plus en plus vers l'industrie lourde, risquant de faire diminuer la production des autres industries. Pour la maintenir, à technologie inchangée, la main-d'œuvre employée dans les biens de consommation est augmentée, ce qui provoque la hausse de la valeur de ces biens nécessaires à la reproduction de la force de travail, c'est-à-dire la baisse du pouvoir d'achat. Pour l'empêcher, il faut diminuer la plus-value. Il y a donc baisse du taux de profit.

Pour restaurer l'efficacité de la production, la dévalorisation des capitaux est alors nécessaire, comme dans le capitalisme privé. Elle se fait non par une chute des prix ni par des faillites, mais, en premier lieu, par une chute de la valeur de la monnaie nationale, ce qui est beaucoup plus lent à faire sentir ses effets. Mais cela ne suffit pas à rétablir l'efficacité de l'économie. La régulation par la pénurie est alors entamée : des entreprises et des chantiers s'arrêtent, et nombre d'entreprises ont une main-d'œuvre en surnombre.

Tel est l'état actuel de la crise du soviétisme. Sa résolution peut alors passer par deux stratégies alternatives : soit un retour à un mode de production extensif, soit le développement du mode de production intensif.

Le retour à un processus extensif supposerait une baisse des salaires et des dépenses improductives, et une remise en cause de certaines garanties sociales. Cela pourrait opposer la classe ouvrière à la bourgeoisie soviétique et entraînerait des bouleversements politiques. Dans cette stratégie, une aventure militaire vers le Sud serait probable, car elle aurait le double avantage de recréer un consensus national, sans croissance économique, et d'obtenir le contrôle des sources de matières premières nécessaire à la poursuite du mode de production extensif.

L'autre stratégie passe « par le développement de l'intensification de l'exploitation de la force de travail et des réformes économiques permettant d'accroître la productivité du travail ; cette orientation exigerait, d'une part, une politique de détente et,

donc, la diminution des dépenses d'armement afin de rendre disponibles les moyens de produire des biens de consommation, et, d'autre part, l'accroissement du rôle du marché, afin de permettre la restauration de certaines catégories économiques propres au capitalisme occidental [136] ». Elle s'accompagnerait aussi d'une tentative d'assimilation de l'Europe de l'Ouest pour en contrôler les technologies et les marchés.

L'étude du soviétisme montre donc qu'il existe un continuum de sociétés, à l'intérieur du monde de la production, qui ne se distinguent les unes des autres que par la forme de la légitimité du partage du surplus ; et qu'il est vain de considérer un de ces partages comme plus légitime que les autres, quand tous sont faits par une minorité au nom du peuple. Mais la position du soviétisme au sein du capitalisme, son retard dans le processus d'ensemble, ne peuvent s'expliquer par le seul jeu des lois de la production. Il faut faire une analyse des rapports de pouvoir dans la société soviétique, dont les fondements ne sont évidemment pas réductibles à la seule valeur du travail, anonyme et abstraite.

La théorie de l'endoproduction ouvre ici à l'analyse du sens du pouvoir et de ses liens avec la crise, au-delà du seul contrôle de la valeur produite.

En résumé, elle fait sienne deux causes de la crise actuelle avancées par les théories de la régulation : la hausse des salaires et les freins à la concurrence. Mais si, pour la régulation, il faut faire baisser les salaires et transformer l'État, ici il faut réduire la croissance du coût de production de la force de travail et la suraccumulation du capital.

Aussi les politiques économiques proposées sont-elles très différentes : régulation et production sont deux mondes qui s'opposent, et quand on évalue les politiques de l'une d'après les critères de l'autre, on mesure le fossé qui les sépare.

Pour l'autorégulation, la politique proposée par l'endoproduction est absurde puisqu'elle revient à réduire la concurrence et à augmenter le rôle de l'État. Pour les théoriciens de l'hétérorégulation, elle est excessive car, bien qu'ils partagent avec les marxistes le souci de contrôler le taux de profit et de restaurer la demande, pour eux cela ne passe pas nécessairement par la socialisation des entreprises.

Pour la théorie de la production, toutes les politiques économiques recommandées dans le premier monde sont inadaptées : l'autorégulation dévalorise le capital excédentaire et réduit le coût de la reproduction de la force de travail, mais elle ne crée aucun des débouchés nécessaires ; l'hétérorégulation soutient le taux de profit par la demande publique et l'aide à l'investissement, et soutient la demande par la hausse des salaires, mais elle ne peut faire les deux à la fois. Par contre, la contradiction entre la demande et le profit peut être levée par l'analyse de la production. On peut, en effet, restaurer le taux de profit et maintenir à la fois la demande, à la condition de réduire le coût des biens qui servent à la consommation des travailleurs, en transformant *l'organisation*.

Autrement dit, la théorie de la production désigne la théorie de la régulation comme insuffisante pour régler les problèmes du capitalisme : dans l'intérêt même des capitalistes, elle ne leur est utile que dans la mesure où elle crée les conditions idéologiques de la transformation des problèmes en solution ; grâce à elle, le chômage et l'inflation sont pensés comme des solutions à la crise et non comme ses manifestations.

La théorie de la production fournit aussi des explications prédictives des mécanismes de sortie de crise des pays de l'Est (au sud par la guerre, à l'ouest par la détente), et de l'Ouest (par la baisse des salaires et la fiscalisation des déficits), utiles aux travailleurs en révolte de ces pays.

Le reste, tout le reste de cette théorie qui prétend aider la classe ouvrière, est faux, au sens même de son propre critère de vrai, c'est-à-dire contraire à l'intérêt des travailleurs : il n'y a pas, en effet, hausse inévitable de la composition organique du capital, ni baisse inéluctable du taux de profit, ni déclin irréversible du capitalisme, ni conflit frontal des classes sociales. Y croire, en faire l'instrument unique de la transformation du monde, c'est préparer les conditions d'une dictature qui mettrait une autre bourgeoisie au service d'un autre capitalisme.

Le passage du capitalisme privé au capitalisme soviétique, recommandation majeure de la théorie de l'endoproduction, ne résout donc pas même les problèmes qu'il pose. Une vision mondiale de sa théorie permet au demeurant d'en prendre toute la mesure.

5.
S'emparer du monde

Quiconque veut s'emparer du monde et s'en servir
[court à l'échec
Le monde est un vase sacré qui ne supporte pas
Qu'on s'en empare et qu'on s'en serve.
Qui s'en sert, le détruit,
Qui s'en empare, le perd.
Lao Tseu, *Tao te king*, 29

Peut-on théoriser la crise d'une nation capitaliste sans étudier celle du capitalisme mondial ? Les concepts de développement, d'économie, de crise ont-ils un sens dans les pays où la misère est un état permanent ? Existe-t-il une logique de développement commune à tous les pays, comme l'écrit aussi bien Marx [161] pour qui les pays les plus avancés industriellement sont « l'image du futur » du Tiers-Monde, que Walt Rostow [224] pour qui existent des « étapes incontournables du développement » ? La régulation et l'endoproduction donnent des réponses simples et sécurisantes à ces questions. Pour la régulation, le marché walrasien décrit aussi bien l'économie d'un pays que celle du monde, qui peut être représenté comme un marché libre où se rencontrent des nations petites, ni coalisées ni hiérarchisées, chacune ajustant ses exigences selon ce que lui permettent les prix mondiaux fixés par le marché. Pour Marx, le capital a une logique nationale ; chaque capitaliste, dans chaque pays, considère l'étranger seulement comme un lieu de valorisation de son capital, comme un débouché permettant le maintien du profit et l'accumulation. Plus précisément, l'exportation des biens ne sert qu'à développer la plus-

value et celle des capitaux qu'à créer des débouchés. Les exportations augmentent le taux de profit. Marx écrit :

> Pour autant que le commerce extérieur fait baisser le prix soit des éléments du capital constant, soit des subsistances en quoi se convertit le capital variable, il a pour effet de faire monter le taux de profit, en élevant le taux de plus-value et en abaissant la valeur du capital constant [161].

L'étranger est donc, comme l'État, un *dévalorisateur du capital.* Mais la théorie de la production s'est aussi développée dans une autre direction, devenue maintenant dominante, à un moment où les relations économiques internationales se sont complexifiées et où des voix s'élèvent des pays pauvres pour décrire l'économie du monde.

Ceux qui développent en ce sens la théorie veulent la rendre utile aux classes ouvrières du Tiers-Monde, contre le capital du centre et, parfois, contre les travailleurs du même centre. Selon eux, l'économie capitaliste provoque une destruction permanente de leur monde, et non pas seulement une destruction passagère, en période de crise. Ils dénoncent les aspects permanents de cette inégalité, pour tenter d'en comprendre les dynamiques et d'en changer le cours.

Deux courants s'opposent dans cette analyse. Pour le premier, l'inégalité à l'échelle du monde découle de l'*échange inégal* de la valeur produite à l'intérieur du capitalisme mondial, c'est-à-dire de l'appropriation par le centre d'une partie du surplus créé dans la périphérie, grâce à la pression sur les prix des matières premières et à la rémunération inégale du travail salarié. Cette hypothèse, posée par Arrighi Emmanuel, suppose qu'il existe un lieu privilégié, un centre où la valeur s'accumule grâce à l'exploitation du seul travail salarié du Tiers-Monde. Pour le second courant, notamment pour Samir Amin, le *développement inégal* a d'autres sources : dans la structure même de la production mondiale, dans toutes les formes de la production, capitaliste ou non capitaliste.

I. — L'ÉCHANGE INÉGAL

Le mécanisme du sous-développement peut s'expliquer de bien des façons, culturelle, politique, historique. Le mérite de la thèse d'Emmanuel, mais aussi sa faiblesse, est de proposer une thèse simple : *l'inégalité des salaires est la cause de l'inégalité structurelle de développement entre les pays capitalistes du monde*. Portant sur la réalité moderne de l'exploitation des salariés du Tiers-Monde, sa thèse ne pouvait manquer d'avoir un impact considérable, bien supérieur à son importance théorique réelle. Il fallut plusieurs années avant qu'en soient précisées les limites, avant qu'on cesse, dans le Tiers-Monde, d'y voir l'explication majeure du sous-développement et de la crise mondiale.

1.1. La thèse d'Emmanuel

Cette thèse n'est pas nouvelle. Déjà, après Marx, Lénine et Luxemburg avaient soutenu que le développement de la production en Occident se fonde sur le maintien à bas niveaux des profits réalisés dans les pays du Tiers-Monde — nommés, en ce temps-là, les colonies. C'est alors que commence l'étude des mécanismes de transfert de valeur de la périphérie vers le centre.

On désigne d'abord sous le nom de « commerce inégal » le transfert de valeur que réalisent les monopoles et les nations du centre, grâce à leur contrôle des mouvements de marchandises et de capitaux. Beaucoup plus tard, A. Gunder Frank approfondit cette idée en montrant comment une manipulation des taux de profit permet à « la métropole d'exproprier le surplus économique et de se l'approprier pour son propre développement [91] ».

Pour tous ces théoriciens, c'est l'absence de concurrence parfaite qui entraîne l'inégalité du commerce et la ponction sur le Tiers-Monde. Autrement dit, il suffirait de créer une concurrence parfaite sur le marché mondial pour réduire les inégalités dans le développement. C'est contre cette attitude, qui rappelle celle des théoriciens du premier monde, que s'élève Emmanuel [81].

En 1969, il démontre que, même en supposant l'existence d'un libre-échange total et l'égalisation mondiale des taux de profit, il subsiste, selon ses termes, un *échange inégal* dû à l'inégalité des

salaires entre les ouvriers du centre et ceux de la périphérie. D'autres auteurs ont utilisé, avant Emmanuel, le terme d'« Échange inégal » dans un sens différent. Kay nomme ainsi le monopole des entreprises des pays développés sur le commerce international, Braun reprend la même expression pour désigner les politiques d'État réglementant le commerce international, Mandel le définit comme « l'échange de quantités inégales de travail ». Nous ne retiendrons pas ces analyses, dont l'utilité théorique et politique a été beaucoup moins grande que celle de la thèse d'Emmanuel.

Voici, dans les grandes lignes, comment s'organise sa démonstration. Il suppose une concurrence pure et parfaite sur le marché international, divisé entre un *centre* et une *périphérie*. Il admet l'existence de la mobilité internationale du capital (donc aussi l'égalisation internationale des taux de profit), la nullité des coûts de transport, l'unicité des prix d'un bien sur tous les marchés et leur égalité au prix de production de ce bien. Tous les pays du monde sont supposés capitalistes. Enfin, chaque bien est produit soit au centre, soit dans la périphérie.

La valeur sociale d'un bien, telle que définie dans l'introduction de cette partie *, est ici considérée à l'échelle du monde ; autrement dit, l'heure de travail, avec une productivité et une intensité égales à la moyenne mondiale, a partout la même valeur. La plus-value dépend alors du seul niveau du salaire horaire réel : le plus bas salaire de l'ouvrier permet d'assurer la plus-value maximale du capitaliste.

Emmanuel montre que, dans ce modèle très simple, dès lors que les salaires du centre sont différents de ceux de la périphérie, le prix mondial d'un bien ne peut être proportionnel à sa valeur. Supposons d'abord que les salaires soient partout les mêmes. Considérons alors un bien produit dans la périphérie, dans les conditions moyennes de productivité de toutes les entreprises qui le produisent. Les valeurs individuelle et sociale de ce bien sont donc égales entre elles. Si, de plus, la composition organique du capital de l'industrie produisant ce bien est égale à la moyenne

* La « valeur sociale » d'un bien est la quantité de travail qui serait utilisée pour le produire par une firme dont la productivité du travail, l'intensité de travail et le taux de profit seraient égaux à la valeur moyenne de ces grandeurs pour l'économie mondiale tout entière.

mondiale de la composition organique du capital, et le taux de profit étant unique en raison de la concurrence, la valeur sociale de ce bien sera proportionnelle au prix de production — égal, rappelons-le, à la somme du prix du travail et du profit. Or, puisque le marché est supposé parfait, ce prix de production est aussi égal au prix de marché. Prix de marché et valeur individuelle sont donc proportionnels. En revanche, si les salaires (prix du travail) dans la périphérie sont inférieurs à ceux du centre, la valeur individuelle et la valeur sociale du bien restent égales, le taux de profit reste identique au taux moyen mondial de profit, en raison de la concurrence des capitaux, mais le prix de production dans la périphérie, somme du prix du travail et du profit, diminue avec le prix du travail, tout en restant égal au prix de marché. Les prix du marché ne sont donc plus proportionnels aux valeurs individuelles. Autrement dit, les prix des biens produits dans les pays où les salaires sont plus bas que la moyenne mondiale sont inférieurs à la valeur sociale de ces biens. C'est cette différence qui constitue la base de l'échange inégal. Le prix reçu par le pays vendeur de la périphérie sert à réaliser la valeur cédée et à mesurer la quantité de valeur du centre que la périphérie peut recevoir en échange d'une unité de la valeur qu'elle produit et exporte.

En résumé, *un pays de la périphérie fournit au centre plus de valeur qu'il n'en reçoit ;* et la différence augmente avec l'écart des salaires, ainsi qu'avec l'importance du commerce entre le centre et la périphérie. En apparence, les bénéficiaires de l'échange inégal sont les consommateurs des produits fabriqués avec les bas salaires du Tiers-Monde, c'est-à-dire surtout les salariés du centre qui achètent ces produits. Mais, puisque le bas prix des produits de la périphérie diminue le coût des biens nécessaires à la reproduction de la force de travail au centre, les capitalistes du centre peuvent en profiter pour réduire les salaires de leurs ouvriers sans réduire leur pouvoir d'achat, et ainsi augmenter leur profit.

L'échange inégal est donc la stratégie employée par le capitalisme mondial pour maintenir son taux de profit. Toutes les stratégies politiques qui brisent les classes ouvrières, détruisent les expériences démocratiques, affament les campagnes de la périphérie, ne servent qu'à y peser politiquement sur les salaires pour relever le taux de profit au centre. Il n'y a donc pas de solution à la crise du Tiers-Monde, sinon dans la lutte pour la hausse de ses

salaires, pour augmenter son pouvoir d'achat et se développer équitablement.

1.2. Au-delà d'Emmanuel

L'étude d'Emmanuel exerce une profonde influence sur les théoriciens du développement et sur les stratégies économiques proposées par les institutions internationales où s'expriment les points de vue du Tiers-Monde. De fait, elle est très conforme à l'intuition qu'on peut avoir de la domination du Tiers-Monde par l'installation dans ces pays de conditions de production utilisant de la main-d'œuvre à bas salaires. Mais le modèle théorique d'Emmanuel est évidemment très particulier et donc peu convaincant, et plusieurs économistes ont cherché à élargir les conditions de sa validité par des hypothèses moins éloignées des conditions concrètes de la production.

Samir Amin [3], dans ses premiers travaux, étend les résultats d'Emmanuel au cas de biens non spécifiques, c'est-à-dire produits n'importe où dans le monde simultanément, et à des produits de pays non capitalistes où en théorie le travail ne peut être considéré comme exploité. Le problème ainsi posé n'est pas évident : les biens non spécifiques, c'est-à-dire produits à la fois au centre et à la périphérie, ont nécessairement une valeur sociale mondiale différente de leur valeur sociale dans la seule périphérie ; dès lors qu'au centre on utilise plus de technologie et moins de travail que dans la périphérie, le produit de la périphérie aura une valeur sociale moins élevée que le même bien produit au centre, en raison de l'écart de productivité et même si les salaires sont égaux. Il n'y a alors échange inégal, au sens d'Emmanuel, que si l'écart entre les salaires du centre et ceux de la périphérie est supérieur à la différence des productivités du travail.

Dans le cas d'un bien produit dans un pays non capitaliste, du centre ou de la périphérie, le raisonnement d'Emmanuel sur l'échange inégal ne s'applique pas non plus, car il n'y a pas, en principe, de « valeur sociale » en économie socialiste — puisqu'il n'y a pas, en théorie, d'exploitation ni de plus-value. Aussi faut-il attribuer à ce bien une valeur sociale égale à la valeur sociale de ce même bien lorsqu'il est produit dans les pays capitalistes de la

même sphère. L'échange égal n'a alors lieu que si la valeur de ce bien est réalisée sur le marché capitaliste, c'est-à-dire si le bien est consommé dans un pays capitaliste, ou il est consommé par des travailleurs socialistes produisant pour vendre sur le marché mondial.

En résumé, il résulte de ces travaux que, sauf ceux qui sont produits et consommés sur le seul marché national de la périphérie ou par des travailleurs de pays socialistes ne produisant pas pour l'exportation, *tous les biens sont sujets à l'échange inégal, au sens élargi.*

La première critique de ce modèle de l'échange inégal est venue d'Ernest Mandel [153]. Pour lui, c'est l'échange inégal qui provoque l'inégalité des salaires, non l'inverse. Il affirme tout d'abord qu'il n'y a pas, dans le commerce mondial, d'égalisation des taux de profit, car les investissements, à la recherche de profits maximaux, se déplacent en permanence de la périphérie vers le centre. Il en découle que la productivité du travail dans la périphérie est condamnée à rester plus basse que la productivité moyenne mondiale, faute d'investissement pour l'améliorer. Autrement dit, la fabrication de tout bien dans la périphérie exige plus de travail que sa fabrication ailleurs dans le monde, en moyenne. Comme, sur le marché mondial supposé concurrentiel, le prix de ce bien est unique et égal à la moyenne mondiale du travail incorporé pour sa fabrication, « le produit d'un jour de travail dans une nation du centre est échangé contre le produit de plus d'un jour de travail dans un pays sous-développé [153] ». L'échange inégal « découle donc, en dernière analyse, de l'échange inégal de quantités de travail [153] ». Le travail « vaut » moins dans la périphérie et, en conséquence, les salaires ne peuvent y être qu'inférieurs, parce que la productivité du travail y est plus basse.

Ce que Mandel nomme échange inégal est donc, au fond, l'écart de productivité. Mais cela paraît un mauvais procès fait à Emmanuel. Il n'y a pas là, en effet, exploitation spécifique de la périphérie, mais résultat du simple fonctionnement de la loi même de la valeur. Il semble donc plus raisonnable, comme le fait Emmanuel, de limiter le concept d'échange inégal à une exploitation qui vient s'ajouter à celle évoquée par Mandel.

Cependant, même dans le cadre de la définition d'Emmanuel, le concept d'échange inégal commence à être critiqué sérieusement. A tel point qu'aujourd'hui, quatre critiques essentielles réduisent à presque rien le champ d'application de cette théorie : *l'échange inégal est impossible pour des biens non spécifiques ; les salaires mondiaux ont tendance à s'égaliser ; il n'existe presque pas de biens spécifiques ; enfin, le travail du Tiers-Monde est surtout non salarié.*

D'abord, il apparaît que *l'échange inégal est impossible lors de l'échange de biens non spécifiques.* Samir Amin [4] montre, on l'a vu, que dans le cas de biens non spécifiques, l'échange inégal n'a lieu que si la différence des salaires entre la périphérie et le centre est plus élevée que la différence des productivités. Mais, en fait, même dans ce cas, il n'y a pas échange inégal. Considérons d'abord le cas particulier où les productivités sont les mêmes dans la périphérie et au centre, et où les salaires sont plus bas dans la périphérie. L'écart des salaires est évidemment supérieur à celui des productivités, puisque celui-ci est nul ; hormis celui du travail, tous les coûts pour les firmes du centre et de la périphérie sont égaux. Le prix moyen de production à la périphérie est donc inférieur à celui du centre. Comme le prix du marché mondial est unique, en raison de la concurrence, le profit de la périphérie par unité de production est supérieur à celui du centre, et le taux de profit l'est aussi. Mais alors, il n'y a pas d'égalisation des taux de profit. Dans ce cas particulier, on ne peut donc avoir à la fois concurrence parfaite des capitaux et inégalité de salaires.

Dans le cas, plus général, où les différences de productivité ne sont pas nulles mais restent inférieures aux différences de salaires, ce résultat reste vrai. Autrement dit, quand la firme de la périphérie a besoin de n fois plus de travail que la firme du centre pour produire un bien donné, les travailleurs de la périphérie reçoivent un salaire inférieur à 1/n fois le salaire du centre *pour une même valeur sociale produite.* La composition organique du capital étant supposée égale dans les deux régions, les taux de profit sont plus élevés dans la périphérie. Certes, les bas salaires n'y permettent pas de taux de profit durablement élevés, car les capitaux y sont attirés, ce qui augmente l'offre mondiale des biens et fait baisser les prix du marché — jusqu'à ce que le taux de profit de la

périphérie rejoigne la valeur moyenne mondiale, mettant fin à l'expansion de l'offre.

En conclusion, le commerce de biens non spécifiques exige la suppression de l'une des trois hypothèses qui fondent l'échange inégal : le marché est pur et parfait ; la différence des salaires est supérieure à la différence de productivité ; la mobilité du capital crée l'égalisation des taux de profit. L'échange inégal n'est donc pas possible dans le cas de biens non spécifiques.

La deuxième critique vient de ce que *sur le long terme,* même dans le cas du commerce de biens spécifiques, *le marché parfait tend à égaliser les salaires mondiaux.* Or, l'échange inégal suppose que la différence initiale des salaires peut se maintenir. Plusieurs raisons sont supposées y concourir, et surtout l'immobilité du travail, l'accumulation au centre, le rôle de l'État : toutes sont contestables. D'abord, le mouvement des capitaux vers les pays où les salaires sont les plus bas égalise les salaires même en l'absence de migration du travail. En effet, un tel mouvement de fonds crée de l'emploi, donc améliore la capacité des travailleurs de la périphérie à négocier des hausses de salaires et, à l'inverse, réduit l'emploi au centre, pesant ainsi sur les salaires des travailleurs de cette région. Ensuite, il n'est pas certain que les salaires élevés du centre favorisent l'accumulation et l'écart de productivité : le capital peut alors préférer s'installer dans les zones à bas salaires pour y produire ce qui est nécessaire à la consommation du centre. Enfin [60], l'intervention de l'État sur les salaires contredirait l'hypothèse de concurrence pure et parfaite.

Par ailleurs, et c'est la troisième critique, les seuls biens auxquels s'applique la théorie, c'est-à-dire les biens spécifiques, n'occupent en réalité qu'une part très faible dans le commerce des pays du Tiers-Monde. En effet, d'une part bon nombre des matières premières de la périphérie, même le pétrole et les produits agricoles, sont aussi produits dans certains pays du centre, ou ont des substituts parmi les produits du centre. D'autre part, il n'y a pas de produit industriel spécifique à la périphérie. Ne sont guère spécifiques que quelques biens peu nombreux, comme le café ou le cacao. La perte de valeur provoquée par l'échange inégal est donc limitée aux cas des quelques pays dont l'essentiel des exportations est composé de biens spécifiques.

Enfin, et peut-être surtout, le capitalisme exploite dans la péri-

phérie non seulement du travail salarié, mais aussi du *travail non salarié,* non capitaliste. On ne peut comprendre cette dernière critique qu'en analysant le développement dans son ensemble, ce qui donnera enfin une explication de l'écart de salaire comme élément parmi d'autres d'une théorie générale du développement inégal.

II. — LE DÉVELOPPEMENT INÉGAL

Il n'existe, dans le monde de la production, aucune véritable définition du concept de développement. On l'identifie, en général, à la croissance de la capacité d'une nation à produire de la valeur, et donc à satisfaire les besoins marchands des citoyens. La théorie du développement inégal, au-delà de celle de l'échange inégal, renvoie à cette définition : elle étudie les conditions dans lesquelles la production mondiale de valeur se hiérarchise au détriment des pays de la périphérie. Il y a là, semble-t-il, opposition des points de vue des économistes du centre et de ceux de la périphérie. Pour les premiers, le développement mesure la capacité d'entreprendre, la disponibilité du travail, de l'épargne, de la productivité, du profit, de l'efficacité organisationnelle, de la planification et de l'administration. Le sous-développement est défini, à l'inverse, comme le manque de ces moyens de modernisation. Le développement est ainsi identifié avec les formes économiques et idéologiques des formations capitalistes centrales.

La perspective des théoriciens de la périphérie se situe à l'opposé. Pour eux, l'élévation du revenu par habitant — provoquée par l'accumulation systématique de capital et l'incorporation de progrès technique — et toute la modernisation présentent les caractéristiques d'un développement aliénant, parce qu'elles organisent la reproduction des modèles de consommation du centre par la minorité dominante du pays périphérique, à l'exclusion de la majorité des habitants de ce pays. La minorité dominante partage le surplus, en proportions variées, avec le système central.

Ces deux points de vue ont permis d'articuler une théorie générale du développement inégal : d'abord comme *dépendance* impériale dans le capitalisme ; ensuite, plus profondément, comme

destruction par le capitalisme de l'économie non capitaliste antérieure, *domestique ;* enfin comme hiérarchie changeante à l'intérieur d'un *système-monde.*

2.1. La dépendance impériale

L'interprétation qui s'impose de plus en plus, aujourd'hui, dans les théories et les stratégies du Tiers-Monde, considère le capitalisme comme une réalité mondiale dont les lois sont déconnectées de celles de l'espace national, et fait dépendre le développement de la périphérie de celui du centre. Déjà Lénine écrit, au début du siècle :

> L'exportation de capital affecte grandement et accélère le développement du capitalisme dans les pays où il est exporté. Tandis que l'exportation de capital tend à ralentir le développement des pays exportant le capital, elle le fait seulement en approfondissant le développement du capitalisme mondial [140].

L'expression moderne de cette thèse qui trouve aujourd'hui le plus d'écho est sans doute celle de Samir Amin [3]. Selon lui, on peut appliquer la théorie de Baran et Sweezy à l'échelle du monde : le capitalisme tend à la constitution de monopoles mondiaux empêchant la péréquation mondiale des taux de profit, et il produit un surplus dont il n'a pas l'usage pour l'accumulation.

Ce capitalisme mondial est, selon lui, de plus en plus centralisé. Tout d'abord, la part du commerce entre le centre et la périphérie décline tandis que les échanges à l'intérieur du centre s'intensifient. Par ailleurs, les exportations des pays de la périphérie sont de plus en plus spécialisées et ne concernent plus que quelques catégories de produits de base, spécifiques ou non, avec une concentration croissante de leurs fournisseurs et de leurs clients. Cette description du capitalisme mondial est complétée par des travaux comme ceux de C. Palloix [196], qui a proposé un découpage sectoriel du capitalisme mondial [198] en « secteurs » (biens de production, biens de consommation et biens intermédiaires) et en « sections » à l'intérieur du secteur des biens de production (biens de production pour biens de production, et biens de production pour biens intermédiaires). Palloix fait apparaître une hiérarchi-

sation et une concentration croissantes des systèmes productifs dans la division mondiale du travail : les nations qui contrôlent la section des biens de production pour biens de production, qui permet de contrôler une base d'accumulation complète [199], se situent au sommet de la hiérarchie.

Selon cette description du capitalisme mondial, la crise découle du conflit entre les exigences de la dépense mondiale de revenu et celles de la production mondiale de profit. Le monopole mondial, « machine à maximiser les profits et à accumuler le capital, tout comme l'entrepreneur individuel de la période du capitalisme primitif [3] », empêche la concurrence par les prix. Il se sert des États pour dépenser son surplus, il retarde la crise par l'inflation. Mais, comme au niveau national, le surplus ne cesse de croître dans le capitalisme monopolistique mondial et les coûts de production ne cessent de décroître, en raison même de l'augmentation de la productivité. Ce surplus croissant ne peut être ni consommé ni investi totalement par les capitalistes. Il n'y a pas non plus de dépense possible du surplus sous forme d'investissements dans la périphérie, faute de débouchés.

Le surplus non absorbé provoque d'abord la stagnation. Pour y remédier, les entreprises et les États organisent le gaspillage mondial du surplus, en forçant la périphérie à consommer et à acheter des produits du capitalisme central par des contrats léonins et en les poussant à développer leurs dépenses militaires, qui se traduisent par des achats au centre. Mais la régulation de ce capitalisme mondial est impossible, en raison du caractère multinational des entreprises et de l'absence d'institutions publiques multinationales : on ne peut proposer, comme à l'échelle d'une nation, une collectivisation de la gestion du surplus.

La crise est donc inévitable ; pourtant, le Tiers-Monde commence à refuser d'être ce lieu de dépense forcée du surplus du centre : telle est à la fois la cause de la crise au centre et l'espérance de la périphérie. De très nombreux théoriciens radicaux américains s'appuient sur cette thèse et expliquent la crise du capitalisme américain par son incapacité à dépenser son surplus à l'extérieur. Par exemple, S. Marglin le définit comme un impérialisme, c'est-à-dire

> une activité, de la part d'un gouvernement d'une nation, qui implique

l'utilisation ou la menace de la force pour établir ou maintenir une relation de domination ou de contrôle sur le gouvernement ou la population des gens d'une autre nation (ou territoire) sur laquelle le gouvernement impérialiste n'a aucune prétention traditionnelle de souveraineté [160].

Ainsi, il considère la guerre du Viêt-Nam comme le premier signal du déclenchement de la crise actuelle : non seulement le coût net de la guerre a représenté une forme facile de dépense de surplus pour l'économie américaine, mais encore elle a été financée par création monétaire, parce qu'elle a attiré plus que le surplus existant, au détriment des dépenses civiles. L'inflation ainsi engendrée a elle-même accéléré la dégradation de la compétitivité des produits américains et donc de la balance des paiements, mesure de l'efficacité du contrôle du centre sur la périphérie. Cette guerre a aussi provoqué la hausse des dépenses militaires américaines ailleurs. Faute de rechercher un accord avec les Européens sur les dépenses militaires des États-Unis en Europe, avec un nécessaire transfert de pouvoir, les frais qui profitent au premier chef à l'Europe restent à la charge des États-Unis et pèsent sur les finances américaines, bien qu'elles soient dans l'intérêt des monopoles de l'armement.

Ainsi, pour Marglin, au-delà des mouvements conjoncturels, la crise monétaire internationale est la conséquence logique de la crise du surplus et de la façon essentiellement militaire de le dépenser. Mais il ajoute qu'à cela s'est ajoutée la concurrence de la périphérie et de l'Europe. Les difficultés des firmes à l'exportation ont rendu nécessaire une politique monétaire laxiste, pour poursuivre l'expansion à l'étranger. Aussi le financement du déficit extérieur a-t-il été assuré par création de dollars, générateurs d'inflation aux États-Unis et dans le monde entier. A moyen terme, la crise du surplus dévalorise le dollar et entraîne celle du système monétaire international tout entier.

La guerre du Viêt-Nam est donc un facteur essentiel de la crise économique actuelle : en elle-même, mais aussi comme symbole de l'incapacité américaine à utiliser efficacement son surplus. L'augmentation des « coûts de l'empire » provoque la crise monétaire internationale [267] et condamne symboliquement l'impérialisme américain, forme actuelle du contrôle du centre sur la périphérie.

L'exportation de capital apparaît alors, pour la firme géante, comme l'ultime solution au problème de la réalisation de l'excédent de surplus. Pour certains [236], c'est en effet par les investissements à l'étranger, plus que par la guerre, que s'organisent de plus en plus les débouchés aux industries d'équipement. Le surplus excessif de l'industrie américaine se dépense dans l'internationalisation de la production. Dès lors, ce sont les limites de ces investissements qui expliquent la crise du centre. D'une part, les luttes du Tiers-Monde rendent plus aléatoire leur rentabilité. D'autre part, les monopoles, afin de dégager des marges substantielles, n'ont pas distribué à leurs salariés dans le Tiers-Monde assez de revenus pour créer des marchés locaux. L'internationalisation de la production a donc réussi pour un temps à maintenir des niveaux élevés de profits, mais elle a également affaibli la puissance américaine en réduisant les investissements productifs domestiques et donc la hausse de la productivité sur le sol même des États-Unis. Le défi américain marquait en fait le déclin américain.

La périphérie, par son sous-développement, paie donc le prix du développement du centre et, par sa révolte, en provoque en même temps la crise. Le mode de production capitaliste reporte ainsi la crise du centre vers la périphérie, puis de la périphérie vers le centre. Mais cette crise n'est pas l'aboutissement ultime du capitalisme mondial. Selon Samir Amin [3], la périphérie n'a pas les moyens d'empêcher le capitalisme mondial de trouver de nouvelles formes de dépense de son surplus, dans lesquelles l'investissement en capital physique perd de son importance et où se met en place une nouvelle spécialisation internationale. Le centre abandonne au Tiers-Monde la production industrielle classique, y compris celle des biens d'équipement, se réservant les activités de haute technologie (automation, électronique, conquête de l'espace, atome) qui produisent l'essentiel de la valeur. De plus, Amin prévoit que l'intégration de l'Europe de l'Est dans le réseau du centre permettra au développement inégal du système mondial de trouver un nouveau souffle.

Pour briser ce cercle vicieux, les théoriciens de la périphérie proposent une stratégie de développement autonome non dépendante, c'est-à-dire d'industrialisation par substitution des importations et par une politique protectionniste. Selon ces économis-

tes, dont on retrouve l'influence dans toutes les institutions du Tiers-Monde, de la CEPAL au Groupe des 77, ce serait là la manière la plus efficace d'augmenter la productivité et l'épargne dans la périphérie. Ce processus d'industrialisation exige un renforcement de l'intervention étatique mais aussi l'adaptation de la production interne. Ces politiques économiques de lutte contre la dépendance sont résumées par Luiz Bresser Pereira [41] dans les dix points suivants :

1. Taxer les biens et services de luxe consommés dans le pays et encourager ce secteur à exporter et à transférer ses excédents vers les secteurs produisant des biens de capital, des produits semi-finis de base et des biens de consommation simples destinés aux travailleurs.

2. Favoriser le secteur producteur de biens de capital et de produits semi-finis de base.

3. Augmenter la production du secteur des biens de consommation courante.

4. Augmenter la charge fiscale sur le revenu des entreprises et sur celui des personnes physiques, sur les biens et services de luxe, sur les profits immobiliers et les gains de capital, sur les héritages.

5. Lancer de grands travaux publics, particulièrement dans les domaines de l'éducation et de la santé, ce qui organiserait une redistribution par l'intermédiaire d'investissements à forte intensité de travail, augmentant l'emploi, stimulant la hausse des salaires et créant des institutions de consommation sociale.

6. Redresser et soutenir les cours des matières premières des biens à exporter, par des unions de producteurs.

7. Financer les charges sociales par l'impôt sur les personnes physiques, pour augmenter les salaires des travailleurs sans réduire les profits des entreprises. Les capitalistes qui reçoivent des dividendes et les technobureaucrates qui reçoivent des traitements élevés paieraient cette augmentation.

8. Contrôler les prix dans tous les secteurs.

9. Nationaliser, de façon progressive mais obligatoire, les entreprises multinationales.

10. Planifier et contrôler l'économie et établir des objectifs de croissance modérés.

Tel est aujourd'hui l'état de la politique économique dominante proposée dans le Tiers-Monde pour ne pas payer le prix de la crise du centre par une aggravation de sa dépendance. S'inspirant d'une analyse marxienne de la crise, elle construit une stratégie nationale et internationale pour le Tiers-Monde, fondée sur le contrôle national ou régional de la valeur produite et du travail. Mais ces théories n'ont rien donné de plus, jusqu'à aujourd'hui, que les discours du Groupe des 77 à l'ONU, à l'ONUDI, à l'UNESCO ou à la CNUCED. Au niveau national, ils n'ont produit que des sociétés bureaucratiques dont la plupart ont renforcé la dynamique capitaliste du développement.

Cette stratégie a même, en général, aggravé la situation alimentaire de ces pays, en privilégiant l'industrie contre l'agriculture, en accélérant l'exode rural et la misère rurale, en accentuant le rôle de la monnaie et la destruction des cultures traditionnelles [95]. Cela tient à ce que la dépendance ne s'exprime pas par le seul contrôle du capitalisme local, mais aussi par le pillage des formes précapitalistes de ces sociétés : il n'y a pas de capitalisme sans un précapitalisme à exploiter, sans l'utilisation d'un travail invisible non rémunéré, sans un terrain non marchand, dont la désarticulation se poursuit malgré la mise en œuvre d'une stratégie d'indépendance nationale.

2.2. L'économie domestique

Depuis Ricardo et Marx, le prix du travail mesure ce qui est nécessaire pour payer les biens consommés par l'ouvrier pour assurer sa subsistance. Or, aujourd'hui encore, tous les salariés, surtout dans les pays sous-développés, reproduisent leur force de travail, pour une très large part, par des biens produits au sein de « rapports domestiques », c'est-à-dire soit directement produits et consommés par eux, soit vendus à un prix inférieur à la valeur qu'ils auraient s'ils étaient produits dans le système capitaliste. En tout état de cause, leur achat transfère le surtravail qu'ils contiennent à l'acheteur de ce travail, c'est-à-dire au capitaliste.

Une théorie de l'économie mondiale doit donc analyser l'arti-

culation de l'économie industrielle et de l'économie agricole, marchande et non marchande, pour comprendre, en particulier, la dynamique d'appauvrissement de l'agriculture du Tiers-Monde.

Dans la « communauté domestique [167] », l'« économie paysanne [271] » ou l'« économie familiale », domine la valeur d'usage. Traditionnellement, les produits échangés entre communautés domestiques, même sur un marché, représentent un surproduit absolu, et les échanges se font sur la base des besoins réciproques, sans valeurs rigoureusement définies. Le travail n'y est réglé ni par les prix ni par les profits. Par ailleurs, de nombreux services ne sont pas comptabilisés. L'unité paysanne est à la fois unité de production et unité de consommation, et son problème consiste à « équilibrer les demandes du monde extérieur avec les besoins qu'ont les paysans d'approvisionner leur unité domestique », comme l'écrit Eric Wolf [271]. C'est ce qui explique la différence de comportement entre le paysan et le capitaliste.

Pour le capitaliste, le travail est un élément du coût, alors que pour le paysan c'est un moyen d'exploiter la terre afin de subvenir aux besoins de sa famille. « Le prix des produits agricoles n'explique ni le temps de travail inclus dans ces produits, ni la valeur de ces produits ou de produits de substitution éventuels produits dans des conditions capitalistes [271]. » On peut ainsi comprendre que le paysan loue ou achète la terre à des prix non rentables pour le capitaliste. Aucun capitaliste ne produit s'il ne peut vendre son produit à une valeur égale à la somme des frais, du salaire, de la rente et du profit. Par contre, le paysan du Tiers-Monde se contente, lui, dans le meilleur des cas et selon la conjoncture, des frais et du salaire, c'est-à-dire qu'il se contente de récupérer la valeur de ses avances. La « rémunération » de sa force de travail, ou plus exactement de la force de travail de toute la famille, réduite ou élargie, qui a participé aux travaux, dépend — par-delà la qualité de la récolte — de la situation de locataire ou de propriétaire dans laquelle il se trouve. Si le paysan est locataire, il doit abandonner une part de son revenu au propriétaire, à titre de rente foncière. C'est ce qui explique, pour ces théoriciens, la position particulièrement dramatique des paysans sans terre. Et aussi que les capitalistes soutiennent souvent la revendication visant à octroyer la terre aux paysans : dès lors que le paysan est propriétaire, il est dispensé de transférer une part de son produit au pro-

priétaire foncier, donc reproduire sa force de travail dans des conditions moins coûteuses, de sorte que sa pression politique sur l'ordre capitaliste sera moindre. Rey écrit :

> Le paysan propriétaire ne revendique pour lui-même ni rente foncière, ni profit capitaliste. Le prix que le paysan — locataire ou propriétaire — obtient pour ses produits a également de fortes chances de ne représenter même pas « une juste rémunération » de la force de travail (de toute la famille) investie [167].

Ce qui rend possible cette faiblesse des prix agricoles, c'est le fait que

> la reproduction de la force de travail paysanne est assurée avant la vente du produit — par l'autoconsommation — et que l'utilisation de techniques de production précoloniales... évite la transmission au produit de la valeur capitaliste de la fraction d'un équipement d'engrais [167]...

Pourtant, même si, parmi les avances que le paysan de la périphérie fait à la terre, on trouve des matériaux en provenance du secteur capitaliste, cela ne conduit pas à une hausse significative des prix de ses produits et encore moins à un accroissement substantiel de son revenu. Cela peut même avoir un effet contraire, car la valeur de ces matériaux constitue un prélèvement sur son solde habituel, si la récolte est mauvaise ou si les accroissements escomptés de productivité ne couvrent pas les frais supplémentaires.

L'effort de « mécanisation » s'accompagne toujours d'un processus d'endettement, d'où la méfiance des paysans à l'égard de la modernisation, dont les bénéfices sont détournés par ce capitalisme urbain. Ainsi, cette théorie conduit à se méfier des mouvements de coopératives, qui n'aboutissent le plus souvent qu'à une surexploitation, le travail collectif des paysans étant mieux exploitable que le travail individuel.

Wolf note que, face aux pressions extérieures et aux demandes du capitalisme, le paysan a le choix entre deux stratégies, non exclusives l'une de l'autre : augmenter sa production, ou diminuer sa consommation. Néanmoins, de même que, dans le souci de maintenir l'équilibre social traditionnel, les paysans préfèrent

« réduire leurs achats sur le marché extérieur » et vivre « autant que possible du travail de leur propre groupe domestique », ils s'accrochent « à leur mode de vie traditionnel » et craignent les « innovations autant que les tentations : toute nouveauté pourrait détruire leur équilibre précaire [271] ».

En résumé, *le niveau des prix agricoles, comme les autres, ne s'explique ni par la productivité ni par la rareté. Il est le résultat d'un rapport de forces entre le capitalisme et les modes de production non capitalistes,* établi pendant la colonisation et reproduit depuis sous des formes renouvelées par l'impérialisme, pour élever le taux de profit du centre — par une stratégie que Ricardo, le premier, avait dévoilée. Ce rapport de forces exclut les paysans de la richesse sociale, par le développement du capitalisme, et place les classes dominantes des modes de production non capitalistes, face aux capitalistes, dans une situation défavorable pour le partage du travail créé par les paysans. Le développement inégal détruit les classes précapitalistes, qu'il a besoin d'exploiter pour survivre.

L'intérêt d'une telle analyse, en termes d'articulation de modes de production, est de montrer que la crise du développement agit sur les sociétés dans toute leur complexité. Elle permet, du même coup, de lever l'ambiguïté qui plane sur les théories de la dépendance : celles-ci, malgré des tentatives récentes d'approfondissement, restent marquées par l'articulation entre pays périphériques et pays centraux sur le seul terrain de la production marchande. Dans cette perspective, la théorie de la dépendance ne peut servir de cadre explicatif du processus historique réel ; elle n'est, tout au plus, qu'un instrument de dénonciation utile et partiel.

En résumé, l'analyse en terme d'articulation de modes de production domestique et capitaliste est liée aux mouvements historiques de ces formations et aux rapports des lois de ces mouvements avec celles qui régissent l'ensemble du système capitaliste. Elle permet d'expliciter l'exploitation dont sont victimes les ouvriers et les paysans de la périphérie. La dévalorisation des salaires était déjà une question stratégique chez Ricardo pour lutter contre la tendance à la baisse des profits. Avec l'impérialisme, le Tiers-Monde s'est révélé être un champ nécessaire à la sous-évaluation de la force de travail et au maintien du taux de profit.

La conséquence de cette situation est la contradiction crois-

sante entre agriculture commerciale et agriculture vivrière dans le Tiers-Monde, qui entraîne à la fois l'importation de produits agricoles subventionnés et la famine des plus pauvres. Ces subventions, qui grèvent de plus en plus lourdement le budget des États de la périphérie, sont nécessaires pour que la reproduction de la force de travail s'y fasse au moindre coût. A moins de produire ces biens dans le cadre de rapports de production capitalistes, ce qui annulerait les avantages prélevés sur les rapports de production domestiques et élèverait du même coup le prix de la force de travail ; cela supposerait de plus résolue la question des structures de propriété, les propriétaires fonciers ayant été évincés au profit d'un capitalisme agraire et le reste des terres, collectives ou parcellisées, réorganisées de façon à produire dans des conditions capitalistes ou, du moins, techniquement proches du niveau d'une exploitation capitaliste.

Ainsi s'éclaire le processus du développement inégal : après la décolonisation, l'objectif de base des nouvelles classes dominantes était la généralisation des modes de consommation et de vie occidentaux, par le développement des importations en provenance des pays industriels. Or, l'importance de ces importations dépend fondamentalement de trois facteurs : le volume de profit (plus-value et surtravail) engendré par le secteur exportateur ; la proportion de ce volume que les nouvelles classes dominantes locales arrivent à conserver (pour la consommation ou l'investissement) ; le degré d'exploitation du reste de la société (ouvriers, artisans et paysans notamment). Aussi les stratégies de développement évoquées plus haut, par développement d'exportations (agro-exportations ou exportations de produits manufacturés) ou par import-substitution, sont-elles en fait des stratégies de surexploitation imposées à la grande majorité de la population, afin que soit assurée la consommation des classes dominantes.

En définitive, la sous-évaluation de la force de travail et la possibilité de taux de profit élevés est à la base du redéploiement du capital international, pour le maintien du taux de profit au-delà de la crise actuelle. Cette industrialisation n'est nullement l'expression d'une plus grande indépendance économique des pays de la périphérie et ne peut déboucher sur la constitution d'un tissu industriel cohérent, répondant aux exigences d'un développement agricole.

Le développement de la production capitaliste au centre détruit donc la production domestique. La défense de l'économie domestique est une utile stratégie de lutte pour le Tiers-Monde, mais aucune théorisation n'en est encore disponible, car sa destruction ne peut s'estimer qu'en termes de travail non payé, c'est-à-dire en fonction du sens des hommes et des choses ainsi détruites. Pour comprendre ce processus, il faut en fait pouvoir décrire comment on est passé de l'économie domestique à l'économie moderne, par une histoire longue des organisations, qui retrace le cours des choses. On en trouve les éléments dans la théorie des systèmes-monde.

2.3. Les systèmes-mondes

Plusieurs théories considèrent l'histoire de la production mondiale comme un mouvement irréversible vers l'expansion, coupé de crises.

La première théorisation des vagues du capitalisme est celle de Kondratieff [128]. Cet ex-ministre de l'Agriculture du gouvernement Kerensky formula son hypothèse en 1929, sur la base de séries statistiques assez nombreuses : la première longue vague va de 1780 à 1851, avec un sommet en 1810 ; la seconde de 1851 à 1896, avec un sommet en 1870 ; la troisième, qui commence en 1890, atteint un sommet vers 1920.

Kondratieff décrit ainsi leurs caractéristiques :

— pendant la première phase d'une vague, la prospérité est plus grande que pendant la seconde ; la production d'or augmente, les marchés extérieurs s'étendent, et c'est alors qu'ont lieu les guerres les plus dures ;

— pendant la récession, l'agriculture souffre particulièrement et de nombreuses innovations apparaissent, qui seront utilisées dans la phase d'ascension de la vague suivante.

Schumpeter [234] propose une périodisation voisine, fondée sur les principales innovations techniques (vapeur, rail, électricité, moteur à explosion).

Mandel [154] avance lui aussi une telle périodisation, faisant dépendre le déclenchement d'un cycle d'une brusque baisse de la composition organique moyenne du capital, d'une hausse rapide du taux de surplus, d'une baisse soudaine du prix des matières

premières, ou enfin d'un raccourcissement du délai de circulation de l'argent.

Si plusieurs de ces facteurs sont réunis, il y a hausse du taux de profit et démarrage d'un cycle. Mandel distingue les mêmes phases que Schumpeter et en ajoute une quatrième, commençant avec la Seconde Guerre mondiale et caractérisée par l'électronique, qui constitue selon lui le quatrième cycle de Kondratieff. Bien d'autres, comme Forrester [89], se sont essayés à cette dynamique cyclique. Pour Forrester, les longues vagues sont provoquées par les délais dans les influences entre le secteur des biens de consommation et celui des biens d'équipement, provoquant des cycles d'environ cinquante ans. Un de ces cycles a commencé aux États-Unis vers 1945. A cette date, on a relancé l'équipement, et l'investissement s'est ralenti.

Ainsi, on a tenté de formaliser le modèle de Kondratieff, mais on n'a pu encore vérifier empiriquement l'existence de ces mouvements. On a bien découvert des fluctuations cycliques de longue durée, ainsi que d'autres séries chronologiques, en ce qui concerne les prix, mais elles s'expliquent uniquement par des causes exogènes. Par ailleurs, pour d'autres séries chronologiques non liées directement au mouvement des prix, rien ne prouve l'existence de cycles de longue durée. En outre, personne n'a pu expliquer pourquoi le taux de croissance et le niveau de l'activité économique seraient soumis à des fluctuations cycliques spontanées.

La vision la plus globale, dans le temps et l'espace, des cycles de la production mondiale et de la hiérarchie du développement, est celle que propose Immanuel Wallerstein [260]. Son travail a su, à l'intérieur du marxisme et au-delà des quatres périodes de Kondratieff, lancer un pont depuis les sociétés primitives jusqu'à la modernité. Il n'est pas étonnant qu'une telle théorie vienne d'un anthropologue, qui ne s'est penché sur l'histoire économique récente qu'après avoir étudié l'économie des anciens royaumes africains. Par les concepts qu'il introduit, il ouvre à la recherche d'un sens autre que celui du travail.

Wallerstein caractérise toute société sous le nom de *système-monde* : un ensemble où existe une division du travail telle que les différents secteurs et régions qui le constituent dépendent de leurs échanges économiques réciproques pour la satisfaction continue

de leurs besoins, sans que cela exige pour autant une culture unique ou une unité politique.

> C'est un ensemble qui a des frontières, des structures, des groupes d'appartenance, des principes de légitimation et des règles de cohérence. La vie du système est faite des rapports conflictuels entre des forces qui, par tension interne, tendent, pour certaines, à faire tenir ensemble ses éléments, pour d'autres à les faire éclater dans la mesure où chaque groupe essaie continuellement de remodeler le système à son avantage. Il a les caractéristiques d'un organisme, une durée de vie au cours de laquelle certaines caractéristiques changent et d'autres demeurent stables. Ses structures sont faibles ou fortes à différentes époques du point de vue de sa logique interne de fonctionnement. Ce qui caractérise un système social est le fait que la vie qui s'y déroule est largement auto-régulée et que les dynamiques de son développement sont largement auto-centrées... Si le système, pour une raison ou une autre, venait à être coupé de toute influence externe, sa définition implique qu'il continuerait à fonctionner substantiellement de la même manière [260].

Les premiers systèmes-mondes, au néolithique, qu'il nomme *minisystèmes*, sont des sytèmes assez petits pour avoir une unité culturelle. Économies primitives, agricoles ou pastorales, de tels systèmes ne peuvent vivre plus de quelques générations, du fait des agressions externes. Ils disparaissent et se reforment jusqu'à ce qu'ils s'agrègent en un *empire-monde*, c'est-à-dire un système-monde ayant une unité politique et non plus seulement culturelle.

Les empires-mondes sont de grande taille et la distribution des biens y est contrôlée par une élite politique. Plus précisément, une administration impériale fixe, par voie légale, les prix et les quantités, et définit ainsi la répartition du surplus. Le commerce avec l'extérieur du système, qui ne concerne que les biens de luxe, se déroule dans des lieux spécifiques aux frontières de l'empire, nommés « ports de commerce ». Ces empires ont été très nombreux depuis dix mille ans. Telle est encore, selon Wallerstein, la forme d'organisation des pays dits socialistes.

En Europe de l'Ouest, une grande crise a détruit, vers le XVIe siècle, les derniers empires-mondes occidentaux et a installé, à leur place, une *économie-monde* qui dure encore et s'est étendue à la quasi-totalité du globe au XIXe siècle.

L'« économie-monde » est un système-monde où la production et l'échange sont réglés par le marché et non plus par la loi. C'est donc un système-monde organisé économiquement et non plus politiquement. Une économie-monde ne peut être que capitaliste. Deux économies-mondes n'échangent entre elles, ou avec les autres systèmes, que des biens jugés précieux par l'un ou l'autre. Les nations s'y répartissent en trois catégories, qu'il appelle le « cœur », la « semi-périphérie » et la « périphérie ». Trois mondes donc, encore, à l'intérieur d'une économie-monde.

Le *cœur* est l'État le plus fort militairement et le plus complexe industriellement. Il impose aux autres la répartition de toute la valeur produite par l'économie-monde. Il contrôle les circuits financiers et d'échanges. Il n'est pas toujours le centre intellectuel et culturel de l'économie-monde. Il soudoie et menace à la fois les autres nations, pour qu'elles acceptent sa domination. La *périphérie* est composée des nations les plus faibles. La *semi-périphérie* regroupe les nations intermédiaires et sert à prévenir une confrontation trop brutale entre le cœur et la périphérie. Elle a, en effet, intérêt au maintien de la hiérarchie des nations, sans avoir les moyens d'accéder au cœur.

Pour Wallerstein, l'économie-monde domine le monde depuis le XVI[e] siècle et *entre en crise chaque fois que des nations veulent et peuvent modifier leur place dans la hiérarchie de l'économie-monde.* Mais jusqu'ici, aucune crise de l'économie-monde n'a jamais pu en supprimer l'existence.

Il identifie quatre phases successives dans l'histoire de l'économie-monde :

• De 1450 à 1650 émerge l'économie-monde européenne. Elle met à bas le dernier empire-monde d'Europe, celui des Habsbourg, et réalise alors un équilibre avec les trois derniers empires-mondes encore existants : l'ottoman, le russe et l'indien (qui regroupe Inde, Chine et Japon). Elle réunit la totalité de l'Europe de l'Ouest en un « capitalisme agricole ». La classe capitaliste (propriétaires fonciers et marchands) commence à organiser les États (villes ou nations) du cœur et de la semi-périphérie. Le cœur est constitué par les Pays-Bas. La Grande-Bretagne, la France, l'Espagne et l'Italie forment la semi-périphérie. L'Allemagne, l'Europe du Nord-Est, l'Amérique latine et, pour partie, l'Afrique, sont la périphérie.

• Une deuxième phase, de 1650 à 1780, est une longue récession. Elle consolide l'emprise de l'Europe du Nord, mais le cœur se déplace des Pays-Bas vers l'Angleterre, après un conflit, économique et militaire, entre les Pays-Bas, l'Angleterre et la France qui aspiraient aussi à la succession. Dans cette période, le capitalisme cesse d'être essentiellement agricole pour devenir industriel. Les États-Unis entrent dans la semi-périphérie.

• Entre 1780 et 1914, l'économie-monde européenne s'étend au monde entier. Le cœur reste l'Angleterre, qui contrôle toutes les matières premières du globe et émiette les derniers empires-mondes en de multiples nations périphériques. Seul le Japon s'intègre immédiatement dans la semi-périphérie. L'indépendance de l'Amérique latine fait passer l'Espagne de la semi-périphérie à la périphérie. L'Angleterre devient l'atelier du monde. A partir de 1880, une crise de surproduction dans l'agriculture et les biens industriels légers entraîne le passage de l'économie-monde à une quatrième phase, centrée autour de New York, malgré la tentative de l'Allemagne de s'installer au cœur.

• De 1914 à 1965, l'économie-monde industrielle atteint la taille mondiale et se consolide. La Russie, pays de la semi-périphérie qui déclinait vers la périphérie, accomplit une révolution qui lui permet de rester dans la semi-périphérie. Vers 1930, s'effondre l'Allemagne qui tente, une seconde fois, de devenir le cœur. Mais celui-ci est de plus en plus installé en Amérique ; l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie du Sud-Est en constituent la périphérie.

Cependant, pour rester le cœur d'une économie-monde, il faut faire de grandes dépenses, politiques et économiques, dépenses qui freinent le développement du cœur lui-même. Ainsi se déclenche la crise actuelle. Elle ne conduit pas, dit Wallerstein, à l'émergence d'un nouveau cœur mais à un changement de système-monde, c'est-à-dire au passage de l'économie-monde à un « gouvernement-monde », organisé « politiquement », dont Wallerstein ne dit rien de précis.

Ce travail a déjà donné lieu à de très nombreux approfondissements, sur lesquels je reviendrai dans la troisième partie parce qu'ils impliquent une analyse plus complexe que celle de la seule production matérielle. En particulier, Michel Aglietta généralise,

dans un travail non encore publié [2], son analyse du fordisme à l'économie mondiale. Pour lui, toute crise majeure est changement d'un mode de régulation. Au-delà d'une crise s'installe un nouveau mode de régulation et d'accumulation, dans une nouvelle économie-monde.

Trois étapes se succèdent dans chaque économie-monde et chaque régime d'accumulation : la mise en place, l'épanouissement, le déclin. Voici les phases, différentes de celles de Wallerstein, qu'il propose pour l'histoire de l'économie-monde européenne :

• De 1500 à 1630, se fait la mise en place de la « régulation non capitaliste à l'ancienne », c'est-à-dire agricole ; de 1630 à 1690, création des économies nationales et épanouissement de cette régulation puis, de 1690 à 1720, déclin des États-cités.

• De 1720 à 1810, la régulation devient « capitaliste à l'ancienne », c'est-à-dire encore agricole, mais avec développement du salariat et du mercantilisme. Dans une première phase, elle s'installe ; dans une deuxième phase elle s'épanouit, et son déclin a lieu lors la Révolution française.

• De 1815 à 1896, se développe « la régulation capitaliste concurrentielle ». La première phase va jusqu'en 1848. Elle est caractérisée par une tendance à la baisse des prix et par la formation d'une armée de réserve des travailleurs. Le système monétaire international est alors très centralisé, très hiérarchisé par la domination de l'Angleterre : l'étalon-or, c'est l'étalon-sterling.

• De 1896 à 1965, c'est la seconde révolution industrielle. L'ère de l'acier et de la métallurgie lourde se termine, et apparaît la « régulation monopoliste ». L'inflation en est le mode majeur. L'ordre international n'est plus dominé par les États, il se décentralise. La première phase va de 1896 à 1929. Elle marque la lutte entre les deux régulations. La crise de 1929 marque le triomphe de la régulation monopoliste.

• De 1945 à 1965, c'est son épanouissement ; la crise actuelle marque le début du déclin de la « régulation monopoliste », du fait que le coût de la production rend de plus en plus difficile la coordination des activités. Il y a alors déclin des nations du centre. Ce n'est donc pas une rupture brutale mais le début d'un long affaiblissement. De plus, dans la crise actuelle, la croissance de la

rente pétrolière accélère le dérèglement de la régulation monopoliste qui, sans la crise, aurait pu être résorbée.

Selon Aglietta, les transformations sociales en cours annoncent le dépérissement de l'économie-monde capitaliste elle-même, parce qu'elles sapent le sujet social du capitalisme, l'individu économique autonome. Tous les pays capitalistes développent ce qu'il appelle la production généralisée.

> La massification de la vie sociale, consécutive à la généralisation du rapport salarial, a modifié l'importance macroéconomique de l'incidence monétaire de la production générale, c'est-à-dire avant tout les rentes publiques totalisées dans les budgets dont les gouvernements essaient désespérément de contrôler la progression. Ce qui, aux meilleures heures de la régulation monopoliste, était tenu en lisière de la production capitaliste, devient la source d'un prélèvement social qui limite sévèrement la plus-value accumulable.
>
> La production générale fait problème, eu égard à la logique capitaliste, justement parce qu'elle est générale. Ce type de production est un mode de socialisation distinct du principe capitaliste de cohérence sociale. En effet *cette production est générale parce qu'elle est en elle-même un principe d'intégration sociale.* Or dans le capitalisme ce n'est pas la production qui est un facteur de coordination sociale ; elle est au contraire un facteur d'éparpillement et d'hétérogénéité. La coordination sociale est le fruit de la domination de la production par la circulation du capital. C'est ce principe qui établit l'unité d'un système où règne l'autonomie de l'initiative individuelle. Au contraire, la production générale échappe en son principe à la domination de la circulation. Elle implique une coordination d'une autre nature qu'est l'institution de normes sociales a priori. On conçoit donc que si la révolution industrielle contemporaine (industrialisation des « services », informatisation de la société, gestion de la biosphère et compensation des dégradations qu'elle subit, socialisation de la santé, bouleversement des rapports ville-campagne nécessaire pour surmonter les agressions et la congestion des megapolis,...) fait basculer l'importance respective de la production générale et de la production capitaliste socialisable par le marché, la régulation monopoliste s'en trouve irrémédiablement entravée [2].

Aglietta ne conclut pas à l'inévitable fin de l'économie-monde. Pour lui, l'essentiel se joue sur la capacité de régénérescence du néofordisme et sur la possibilité de mettre en place un nouveau

système monétaire mondial, cohérent avec les nouvelles données de l'échange. C'est donc dans l'économie du monde que se joue la crise de chaque nation.

L'apport de la théorie des systèmes-mondes à la théorie de la production est considérable. D'abord parce qu'elle considère l'histoire dans sa totalité, ensuite parce qu'elle produit des concepts permettant de donner un sens à l'évolution historique et à l'organisation des systèmes du monde. Mais en opérant ainsi, et bien qu'il se dise lui-même marxiste, Wallerstein dépasse largement le paradigme dans lequel il entend s'inscrire : il ouvre à l'analyse des liens entre l'économie capitaliste et les organisations antérieures, trace un premier partage entre les dimensions économiques et non économiques de la crise. Il énonce le caractère non irréversible des évolutions de chaque nation et de chaque groupe social. Par là, il ouvre, au-delà de la régulation et de la production, à l'analyse la plus totale du processus économique, celle de l'*organisation* ouverte sur le monde naturel, l'écosystème et la biosphère.

Cette idée d'organisation est d'ailleurs déjà présente dans les deux premiers Mondes : la crise y est un parasite dans une organisation, dans un ordre. L'ordre de la régulation est celui du marché, l'ordre de la production celui du plan. Le premier parasite est la monnaie, le second le capitaliste.

Toute politique recommandée par le premier Monde aggrave les problèmes que dévoile le second, et réciproquement. L'un et l'autre n'en sont pas moins confrontés à une même double difficulté. D'une part, la circulation du sens (le prix ou le travail) peut être parasitée (par la monnaie ou la classe capitaliste). D'autre part, ce parasitage a surtout lieu quand il s'agit d'arbitrer entre ce qui doit servir à améliorer les moyens de produire et ce qui doit servir à améliorer les moyens de consommer.

Tel est le double problème commun aux deux mondes. Et aucun ne fournit de solution, ni l'un ni l'autre ne peuvent voir comment les relier.

La circulation du sens suppose un sens. Les moyens de produire du sens doivent avoir un sens, qui ne peut être ni la rareté (et sa contre-marque, le prix), ni le travail (et sa contremarque, la valeur), mais quelque chose de beaucoup plus complexe, de beaucoup plus subtil et essentiel, que les objets contiennent depuis tou-

jours et dont le manque ou le travail ne sont que deux aspects rudimentaires : la *violence.*

Tel est l'étrange sens du Troisième Monde : l'ordre est gestion de la violence, la crise libération de la violence. C'est là ce qui fait de la gestion naïve des deux premiers Mondes l'œuvre de libérateurs de violence de producteurs de mort : faute de pouvoir comprendre, au fond des choses, la complexité de l'organisation qui la conjure.

TROISIÈME PARTIE

Organisation

Le monde prend forme comme un livre. On en écrit une première version. Insatisfait, on relit, rature, déchire, réécrit. La nouvelle forme déplaît encore ; et on recommence, à partir de l'accumulation de ce que l'on sait, à partir de la mémoire de l'ancienne rédaction — tendu vers un but inconnu, et pourtant présent dès la première intuition.

A chaque effacement, le champ des possibles se fait plus large, le livre s'amplifie, puis se précise, se structure jusqu'à l'état final. Au bout du compte, les périodes de déchirure et de réécriture s'avèrent beaucoup plus longues que celles de contemplation insatisfaite des formes passagères de l'œuvre.

Telle est la nouvelle métaphore majeure : la crise commence avec les déchirures, avec la remise en cause d'une forme par l'auteur, ou par d'autres. Elle se termine avec l'achèvement de la réécriture. Elle est donc, dans le temps, l'état le plus probable, et l'après-crise la forme passagère, le moment instable où s'interrompt la remise en cause du monde.

Mais pourquoi une forme ? Quel en est le sens ? Quand s'achève la réécriture ? Qui en est l'auteur ? Pour répondre à toutes ces questions, il faut renoncer à l'ambition totalisante que portent les métaphores de la mécanique et de la machine. Elles n'ont produit, jusqu'ici, que des théories incomplètes, incapables d'expliquer la complexité des formes sociales. Elles ne peuvent rien dire des désirs qui meuvent les hommes et les foules, ni des comportements irrationnels ou inutiles, ni des significations des objets et des échanges, ni des raisons de l'apparition successive de

telles ou telles innovations. Pour forcer le réel à entrer dans leur cadre, elles sont même obligées d'ériger en sciences la mathématique pure et la force abstraite, c'est-à-dire deux négations du sens de la parole. Pourtant, il n'est de science *humaine* que du *sens*, c'est-à-dire, en dernière analyse, du langage. Et *il ne sera d'histoire sensée du monde qu'une histoire des langues.*

D'où l'hypothèse majeure du Troisième Monde : depuis que les hommes se parlent, le langage structure *l'ordre ;* les hommes et les objets ne valent ni par leur rareté dans l'échange, ni par le travail qui les produit, mais par leur capacité à participer à la circulation des messages donnant un sens aux organisations sociales. *Or, il n'existe qu'un seul sens du groupe : sa survie ; qu'une seule menace contre un groupe : la violence.*

Tout désir, toute dominance, toute organisation sont construits par la langue pour éliminer la violence et permettre la survie. Toute production et tout échange n'existent qu'institués par le langage comme moyen de conjuration de la violence. Il y a ordre tant qu'une langue, comprise par les membres du groupe, peut conjurer la menace de violence. Le non-sens, ou la crise, commencent quand un parasite vient rompre la communication pacificatrice, c'est-à-dire quand ni les hommes ni les objets ne peuvent plus circonscrire la violence, l'expulser hors du groupe.

Or, une langue n'est réellement efficace contre la violence que par son ambiguïté : aussi n'existe-t-il d'ordre que dans la diversité et la multiplicité. Telle est la preuve absolue de la naïveté des deux premiers Mondes : la régulation et la production se veulent, en effet, deux façons de donner sens à ce qui est, mais des sens non ambigus, donc incomplets.

Dans l'un, comme dans l'autre, en effet, l'ordre est communication, et la crise rupture du sens, provoquée par un parasite qui interrompt la conversation, fausse le sens des mots de la langue.

Ainsi la régulation représente-t-elle l'agencement d'individus rationnels, échangeant des informations dans le seul langage de la monnaie, à propos des seuls prix et quantités des biens rares, afin de se les répartir sans violence. La crise survient quand un parasite perturbe l'échange des informations, c'est-à-dire dévalorise la monnaie et rompt les formes de l'échange.

De même, la production est un Ordre en tant qu'elle représente le monde comme une forme donnée à la matière, et l'organisation

comme la circulation de la valeur-travail entre les classes sociales. La crise vient alors de ce que l'une des classes est un parasite, qui s'approprie cette valeur pour la détruire et en empêcher l'usage utile ; ce parasite réduit le rendement de l'organisation et fausse le sens des mots de la langue.

Mais la réalité des langues qui structurent les sociétés est beaucoup plus complexe que celle de ces deux premiers Mondes. On ne parle pas qu'en prix, ou qu'en temps de travail. Au sens d'un troisième critère du vrai, s'impose alors une vision du monde beaucoup plus ouverte et complexe, qui plonge l'économie dans la réalité de l'espace, de la nature, de la vie, du temps, des symboles. *Une société se définit par la langue qui la structure* et qui donne une signification aux informations qu'on y échange. Proposer une théorie esthétique du monde, consiste à chercher les invariants de toutes les langues, les formes communes à tous les vocabulaires, à toutes les productions humaines : discours, mythes, musiques, objets, rites, actes sexuels.

Toutes les productions s'inscrivent dans un processus qui doit, par la circulation et par le sens donné à ce qui est produit, empêcher la violence de proliférer, transformer la production de violence en production de sens.

Or la violence n'est pas innée, mais seulement sociale : elle naît de la juxtaposition de trois êtres semblables, c'est-à-dire de la présence des autres. La présence de trois êtres semblables crée, en effet, leur rivalité deux à deux, dans leur commun désir du tiers objet, et leur violence pour se l'approprier.

Autrement dit, *la similitude crée la violence, que la différence conjure et déverse vers l'extérieur, polarisée sur un bouc émissaire.*

Telle est la fonction de toutes les langues : nommer pour différencier et, ainsi, conjurer la violence. L'ordre suppose la langue ; il y a ordre dès qu'il y a langue, c'est-à-dire dès que l'homme produit des symboles, des paroles, des signes. Aussi, pour comprendre le sens des formes, faut-il d'abord étudier les langues du premier Ordre, que je nomme *Ordre rituel*. Leur infinie variété, leur immense complexité interdisent toute classification, tout catalogue, toute nomenclature, toute réduction : naïveté que de croire simple l'esthétique, pure juxtaposition la théorie. Il ne s'agit en

fait de rien moins que de théoriser toute la complexité, toute l'ambiguité de milliers de langues et de cultures différentes, sur une période qui couvre, à tout le moins, quelque dix mille ans. Un sens commun à toutes, qui les structure comme autant de formes de conjuration de la violence, sera d'autant moins vérifiable qu'il restera, nécessairement, inconnu des hommes qui s'y inscrivent : pour qu'une langue persiste, ses fondements doivent échapper à ceux qui la parlent.

L'Ordre rituel apparaît ainsi comme polarisant la violence du cosmos par la ruse, par la circulation des paroles, des rites et des objets — tous différents, parce que tous vivants et tous dangereux, à la fois sujets désirants et objets de désir. Le pouvoir y est localisé à proximité du point où la violence s'élimine, il la nomme et la conjure en différenciant les rivaux potentiels. Producteur caché de la langue, il doit se faire aussi discret que possible, pour éviter d'attirer sur lui la violence. Mais aucun Ordre ne peut, pour durer, que s'étendre dans le temps et l'espace. Alors, quand il ne peut plus conjurer la violence, quand les objets perdent vie, quand les langues ne se parlent plus, quand la violence produit le besoin d'autres pouvoirs et d'autres langues, l'Ordre rituel se rompt et, beaucoup plus rudimentaire, s'installe l'*Ordre impérial*. La langue y parle avec moins d'ambiguïté, à plus grande distance, et elle nomme les différences, les hiérarchies, les sacrifices, les puissances par la force et la contrainte des vivants, non plus par celle de l'univers invisible. Mais cet Ordre produit aussi ses propres limites, du fait même de son extension ; et, vers le XII[e] siècle, il cède le pas à un troisième, l'*Ordre marchand*, où seuls les objets, dans l'échange sur le marché, sont polarisateurs de la violence, où disparaissent l'ambiguïté et le sens, où la langue des hommes se traduit en celle des objets. Victoire de l'objet sur la parole, l'Ordre marchand réduit la communication avec les autres, puis avec l'autre, en marchandises ; et il s'achève, aujourd'hui, dans la communication avec soi-même, devenu aussi objet de rivalité et de désir : c'est là ce que je nomme avatar onaniste...

Ainsi s'achève l'écriture de la forme, dans la mort absolue des mots, des idées, des valeurs, des hommes, de l'amour et du beau, dans la vie impériale des objets, de l'argent ; jouissance de la peur, ouvrant à la rébellion contre l'écriture même, c'est-à-dire contre la parole, ruse de la langue et du temps.

6.
Le Vide qui fait marcher le Char

Bien que trente rayons convergent au milieu,
C'est le vide médian qui fait marcher le char.
Lao Tseu, *Tao te king,* 12

Parler de l'indescriptible, représenter l'inclassable, théoriser le vécu inconscient. Après une nuit d'inconnu, des groupes s'organisent. Mais comment parler, avec nos pauvres mots, de l'immense complexité de leur monde ? Ces hommes étaient plongés en un univers de peur, de violence, d'invisible, d'aléatoire. Y produire du sens était vital ; ce qui exigeait de relier toutes les activités, toutes les productions, tous les échanges d'objets ou de paroles en un sens unique, total, rassurant. C'est la fonction du rituel.

Pour définir ce sens, je ferai ici l'hypothèse que la présence de plusieurs individus sur le même territoire est, en elle-même, source de violence, *parce que la présence de l'Autre produit le désir du Tiers.* Tout rituel vise donc à permettre la conjuration de la violence. Le tiers peut être un objet, car les objets sont vivants ; leur production et leur échange obéissent aux lois du rituel religieux, aux lois des rapports entre les hommes.

Les mythes sont les productions majeures de l'Ordre rituel. Ils racontent pourquoi il faut conjurer la violence, comment elle menace chacun — et la collectivité —, et comment, pour la conjurer, il faut différencier les individus pour éliminer leur rivalité, et s'attaquer seulement à un bouc émissaire.

C'est ainsi que la circulation des mythes, et secondairement celle des objets, portent un même et unique message. Bien sûr, les formes en sont extrêmement variées dans le temps et l'espace, selon les langues et les climats. Mais l'esthétique du monde m'amène à en lire ainsi le sens. Il n'y a pas là proposition d'un universel vérifiable, ni d'un partiel unique, mais création subjective d'un sens, d'une esthétique. Mon objet n'est pas d'étudier tout ce processus de conjuration de la violence par la production et la circulation des paroles. D'autres ont entrepris l'étude des mythes [114] et des systèmes de paroles [60]. Dans cette direction, j'entends seulement montrer comment la production et la circulation des objets obéissent, elles aussi, à cette loi du Rituel. Comment elles aussi constituent et gèrent la conjuration de la violence.

Dans le monde des premiers temps, l'objet n'existe pas : il vit — comme la nature entière, comme tout ce que le monde, ou les hommes, créent ou découvrent. Puisqu'il vit, il est porteur potentiel de désir et de rivalité, donc source de violence. Aussi doit-il, comme le reste des êtres du groupe, être différencié, faute de quoi la prolifération des choses produit celle du Mal.

Mais comment peut-on dire que l'objet est vivant ? C'est qu'il est investi des forces, des espérances, des illusions, des rêves, des rivalités qui sont ceux des hommes. Produire un objet, c'est y mettre ce que l'on est et, surtout, ce que l'on ne sait pas que l'on est. Une fois créé, un objet vit alors de sa vie propre et de celle de son auteur, dont il est un éternel prolongement, où qu'ils soient l'un et l'autre. Produire un objet, c'est produire une vie, partie de soi — vie rivale, désirée. Recevoir un objet, c'est s'approprier cette vie. User d'un objet, produit de l'autre, c'est user d'une partie de l'autre, c'est la faire sienne pour en prendre la substance. Or le désir, pour l'objet humain ou matériel, découle de ceci : le regard de l'autre le suscite.

Au total, manger un objet, c'est manger de la vie. L'échange économique n'est donc qu'une forme, parmi d'autres, du cannibalisme. Et le désir n'est pas plus premier que le besoin : l'un et l'autre exigent un triangle pour exister, *triangle primitif* du cannibalisme [18].

Mais puisque les objets sont consommés comme s'ils étaient des hommes, cette consommation est dangereuse, en tant qu'elle est violence à la vie. Dès lors, il faut la ritualiser, et la socialiser. Tel

est le sens que je veux donner aux pratiques dont voici, d'abord, la description.

I. - PRODUIRE - ÉCHANGER

Les discours sur les pratiques des sociétés « primitives » ne sont jamais innocents. Toujours est tapie, derrière les mots, la présence de celui qui écrit, de son monde, de son temps, de sa conception du progrès, du beau et du sens. De plus, même dans les récits les mieux sauvegardés que nous ont laissés ces peuples, le sens qu'ils donnaient eux-mêmes à leurs pratiques quotidiennes s'avère très trompeur. Et les pratiques actuelles des mieux protégés d'entre eux ne nous renseignent que bien peu : bouleversées par l'industrialisation et la présence de l'observateur, elles sont sans rapport avec celles des premiers temps du monde.

Aussi choisir de classer, de décrire telle ou telle pratique, renvoie-t-il nécessairement, irrémédiablement, à une interprétation subjective de l'Ordre rituel. J'estime malhonnête, c'est-à-dire trompeur à l'égard de soi-même et des autres, non scientifique, de prétendre échapper à cette contrainte ; je la revendique même comme seule forme d'accès au sens du futur des sociétés.

Dans cette description des pratiques, je distinguerai entre productions et échanges *internes* à chaque société, et échanges *externes* avec d'autres groupes.

1.1. De l'intérieur

Il semble que chaque clan ait d'abord pu, pour l'essentiel, se contenter de ce qu'il produisait lui-même. On y travaillait, produisait, consommait en circuit fermé, avec des règles, des vocabulaires, un code, un sens. Dès le début paraissent s'y être distinguées des tâches chargées d'une symbolique masculine, liées au mouvement (la chasse), et des tâches féminines liées à la place (la maison), cette division n'étant pas déterminée par la raison mais par la force. Un peu plus tard — vers le Néolithique —, apparaît la division du travail au-delà du clan. Chaque groupe, limité par

ses moyens de communication, compte au plus quelques milliers de personnes, dont le nombre est régulé par la mortalité, elle-même fixée par les formes rituelles de la naissance et de la vie, de façon à s'adapter aux ressources disponibles.

Les hommes et les objets forment un système interdépendant. La plupart des relations entre les hommes ne passent pas par les objets matériels, mais par des paroles et des rites. Pouvoir, ambition, rivalité, jalousie, désirs, haines s'y vivent concrètement. Le temps consacré à la production, qu'on dirait aujourd'hui économique, est très réduit par rapport à celui consacré aux repas, aux rites, aux jeux, au sexe, au sommeil. Paysans, chasseurs ou collecteurs, souvent, ne consacrent à produire guère plus de trois heures par jour [244]. Partout est présent le souci de la perfection, de l'harmonie, de la beauté. Le temps n'est rythmé que par les saisons qui marquent les rites comme les produits de l'agriculture. La frontière entre les productions matérielles et les autres n'a d'ailleurs pas grand sens : la production des aliments, des tissus, des armes, des bijoux n'est pas seulement le résultat d'un travail matériel, mais aussi d'un rite, qui achève de donner vie au grain de blé ou à la hache de cuivre, exactement de la même façon qu'un enfant n'est totalement en vie qu'après son accueil rituel par le groupe. Par exemple, chez les Dogon, la Terre est une femme fécondée par un dieu, et qui donne des fruits, mâles ou femelles.

La valeur d'un objet dépend donc des magies : de la façon dont les dieux sont intervenus dans sa production, et de son usage. Or son usage, on le verra, est sa capacité à canaliser la violence.

Mise à part l'autoconsommation, la production est inséparable de l'échange, et l'objet n'existe pas seulement par celui qui l'a produit, mais aussi par ceux qui le transmettent : l'un éclaire le sens de l'autre, comme la communication donne sens à la parole.

La description des pratiques de l'échange révèle les deux caractères essentiels de l'objet de l'Ordre rituel : il est *vivant* et *hiérarchisé*.

Sa vie se manifeste, d'abord, dans les pratiques de l'échange. En général, on classe ces pratiques, depuis Polanyi, en trois formes : *réciprocité, redistribution* et *marché*. Dans les deux Ordres ultérieurs (Impérial et Marchand), les deux dernières seront dominantes, et je n'en parlerai qu'ultérieurement. Quant à la récipro-

cité, à l'intérieur d'une famille ou dans le cadre d'un système d'alliance, elle signifie que tout bien est donné, et qu'il est la cause d'un don ultérieur que fera le receveur du premier don. Polanyi écrit : « La réciprocité implique que les membres d'un groupe agissent, envers les membres d'un autre groupe, de la même façon que les membres de ce groupe, ou d'un autre, agissent envers eux [220]. » Il existe d'innombrables exemples de ces pratiques qui structurent, dans les sociétés primitives, l'essentiel des échanges d'objets et de rites.

Le circuit de la *kula* (cercle) mélanésienne, décrit par Malinovski [191], est un exemple très important, et très bien étudié : les habitants des îles Trobriand, en Mélanésie, échangent à intervalles réguliers, en passant d'île en île selon un cercle, deux sortes d'objets, de *vaggu'ya* : des *souleva*, colliers de verre rouge, d'est en ouest ; et des *mwali*, bracelets de coquillages blancs, en sens inverse. Tous ces objets ont une histoire, un nom, une personnalité, une vie. Il n'y a pas là, en réalité, d'échange, car ces objets sont déposés sans que d'autres soient repris. Mais tous les échanges entre personnes de rang équivalent sont, en général, l'occasion d'échanges de biens plus prosaïques : les *gwinali*. Les *vaggu'ya* n'ont pas d'usage matériel, ce sont des objets que l'on regarde, que l'on pose sur le corps des agonisants ou que l'on porte sur soi. Après quelques années, ou moins, on donne, à contrecœur, un objet (un *mwali* si on est une femme, ou un *souleva* si on est un homme), mais on sait qu'un jour viendra, un jour proche, où l'on en recevra un autre. En avoir de plus en plus beaux, c'est améliorer son rang dans la hiérarchie du groupe, c'est satisfaire son ambition. Parfois, ceux qui ont eu l'usage d'un objet en adoptent le nom ; ils en attendent du prestige. De toute façon, l'appropriation de la force de l'objet passe par un rituel complexe, il n'y a là aucune attente, aucune certitude, aucune utilité, seulement des choses qui bougent et qui parlent.

La *kula* n'est pas un cas isolé. Il existe d'innombrables processus équivalents que Marcel Mauss a proposé, dans un essai [199] qui, après cinquante ans, n'est d'aucune façon dépassé, de nommer du nom générique de *potlach*. Ce mot désigne le rapport de production et d'échange d'objets propre aux Indiens d'Amérique du Nord-Ouest, et plus précisément aux Tlinkit et aux Haïda d'Alaska, aux Tonshia et aux Kwakiutl de Colombie britannique.

C'est d'ailleurs un mot indien chinook de Vancouver, qui signifie à la fois « nourrir » et « consommer ». Le *potlach* se pratique entre clans, entre familles ou entre tribus. Il consiste à donner ou même à détruire, sans rien recevoir, huiles de baleine, maisons, couvertures, objets de cuivre. Il a lieu au cours de fêtes spéciales. Refuser de recevoir ces biens, c'est accepter une défaite. Refuser de rendre, c'est être déshonoré. Chaque chose produite pour le *potlach* a un nom et une vie propres. Ainsi, chez les Kwakiutl, les plats sont les répliques des mêmes objets que possèdent les esprits. De même, chez les Haïda, le cuivre est identifié au Soleil : il parle, il grogne, il demande à être façonné, à être échangé, à être utilisé.

Le *potlach* concerne des objets matériels, mais pas uniquement. C'est par lui que s'obtiennent les femmes, les places dans les confréries, c'est par lui encore que s'échangent les récits mythiques et les pouvoirs rituels. Dans sa célèbre analyse du don réciproque, Marcel Mauss y voit la volonté de ne pas perdre la face, en même temps qu'un intérêt bien compris : puisque donner c'est obtenir la certitude de recevoir, le don garantit la vieillesse et, même, l'avenir des enfants. Mauss rappelle cependant l'extrême réversibilité de ces rites, dont la moindre violation par un acteur, fût-ce par hasard, entraîne un massacre.

Cependant, dans ces mêmes sociétés, existent aussi des échanges sur des marchés, avec des prix et une monnaie, ainsi que des redistributions en nature par une autorité centrale. Mais la distinction entre réciprocité, redistribution et marché est très floue : un don peut être reçu comme proposition d'un échange marchand, une redistribution comme conséquence d'un don antérieur. La seule chose qui semble établie par l'analyse de ces pratiques, c'est le caractère vivant des objets, et le caractère communiel de tout repas, de toute consommation — qu'elle soit, comme le disent les Dogon, consommation par la bouche, l'oreille ou le vagin.

L'échange pourtant ne révèle pas seulement la vie des objets, il en révèle aussi la *hiérarchie*. Car il est, de façon générale, extrêmement compartimenté, circonscrit en différents groupes hiérarchisés selon des catégories précises. Il ne s'effectue qu'à l'intérieur de chaque catégorie avec aussi une relation entre la structure hiérarchique des objets et celle des clans. Plus la hiérarchie sociale est forte dans un groupe, plus les catégories de biens sont herméti-

ques — ce qui ne veut pas dire, cependant, que la hiérarchie des clans s'impose à celle des objets, mais seulement que l'une et l'autre sont interdépendantes.

Dans la plupart des sociétés primitives recensées, on distingue trois sphères d'objets (à nouveau trois Mondes), regroupant chacune des biens qui à de rares exceptions ne s'échangent qu'entre eux : les *biens de subsistance,* les *biens d'alliance* et les *biens de luxe*. Par exemple, chez les Tiv du Nigeria, dont l'exemple a été très bien analysé et depuis longtemps, entrent dans la sphère de « subsistance » les produits nécessaires à la nourriture (ignames, céréales, condiments, poulets, cabris, moutons), les ustensiles de cuisine (mortiers, meules, calebasses, paniers, poteries), les outils agricoles et les matières premières de la production artisanale. La deuxième sphère regroupe les personnes physiques échangées dans les tractations matrimoniales. La troisième sphère de l'économie Tiv recouvre les biens de luxe, les esclaves, le bétail, les services magiques de divination ou de guérison, le large habit blanc traditionnel, des médicaments indigènes et des barres de métal. Chaque sphère a ses propres moyens d'échange : dans la première les produits agricoles, dans la deuxième les femmes, dans la troisième les barres de métal. On note cependant les barres de métal permettent aussi, dans certains cas, d'obtenir des biens de subsistance et des biens d'alliance.

Ainsi, le Tiv parvenu à convertir des produits agricoles en barres de métal, puis à utiliser des barres de métal pour se procurer une épouse, est à la fois craint et respecté. On dit que c'est un « cœur fort ». Celui qui, en revanche, pratique le mouvement de conversion inverse doit s'en expliquer, car il est « mauvais » de se procurer de la nourriture en cédant des barres de métal, et plus mauvais encore de céder une femme à marier en échange de têtes de bétail.

L'économie des Tiv est intéressante parce qu'elle est restée très longtemps observable : il y a encore une vingtaine d'années, des « esclaves » étaient échangés contre des bœufs et des barres de métal ; des bœufs se cédaient en contrepartie de barres de métal. L'accomplissement de certains rites magiques était réglé en barres de métal, d'autres rites appelaient une rétribution en bœufs, en « esclaves » ou en barres de métal. En 1927 encore, le seul bien exigible pour l'achat d'une femme était une autre femme, remise

en échange par la famille du nouvel époux. L'échange n'était pas forcément immédiat et pouvait ne se concrétiser que deux ou trois générations plus tard. La coutume admettait aussi un mariage payé en barres de métal : « *kem kwase* » (gagner une femme à épouser). Mais, pour avoir le droit de paternité sur sa progéniture, l'homme qui se mariait ainsi devait ajouter de nouvelles barres de métal.

On retrouve également cette séparation dans la *kula* et dans le *potlach*, où seules les familles de rang supérieur participent au circuit d'échange des biens les plus précieux, et où obtenir des biens plus élevés dans la hiérarchie est une façon de passer soi-même à un niveau plus élevé. L'objet est alors le reflet de la réalité même de la hiérarchie sociale. Il vit de la vie des hommes en lutte.

Mais comment se font ces échanges ? Combien faut-il donner d'objets contre le don d'un autre ? Existe-t-il un équivalent quantifiable, une valeur d'échange ? Comment se régule l'Ordre rituel ? Questions indécidables à l'intérieur des concepts de l'échange, car la valeur d'un objet varie avec les conditions de sa production, l'identité des échangistes et la nature des objets proposés en échange. Ainsi, chez les Tolai de Nouvelle-Bretagne, le rapport d'échange est différent selon que la contrepartie est en coquillages ou en pièces. De même, sur les places de marché Mossi, en Afrique, le riz payé en coton ou en arachides ne vaut pas autant que s'il est payé avec des pièces [219]. La valeur des biens n'est donc pas déterminée par leur rareté. Il arrive même que l'abondance augmente le prix d'un bien. Sahlins [244] décrit comment, entre marins océaniens, un même poisson peut être échangé contre dix tubercules de taro ou quarante noix de bétel, soit 1 pour 4, alors qu'une tasse de chaux s'échange contre quatre tubercules de taro ou quatre-vingts noix de bétel, soit 1 pour 20. Parfois, en Amérique du Nord-Ouest, la valeur d'un bien est différente selon qu'il est vendu en tas ou en volume. Les taux d'échange varient aussi selon le rang social des partenaires de l'échange, ainsi au mont Haguen, en Mélanésie [120]. Les étalons de valeur ne sont pas non plus confondus avec les instruments d'échange. Par exemple, au Dahomey [219], les *cauris* servent à l'échange, mais sont complétés par les esclaves, qui servent de monnaie de compte pour les sommes importantes. Ceux-ci pour-

tant ne servent pas là d'instruments d'échange, contrairement à certaines régions Hausa où, pour le stockage des richesses, on utilise non seulement des *cauris*, mais aussi des esclaves.

Les sociétés anciennes ne connaissent donc pas d'argent « à tout faire ». Elles disposent de plusieurs types de monnaie selon les sphères, non interchangeables. Chaque sphère a, en quelque sorte, sa langue. Polanyi écrit d'ailleurs, en usant de la même image :

> Dans le langage, tous les sons articulés, dans l'écriture, toutes les lettres de l'alphabet, sont utilisables dans tous les types de mots, alors que la monnaie archaïque, dans des cas extrêmes, emploie une sorte d'objet comme instrument de paiement, une autre comme étalon de valeur, une troisième pour la thésaurisation et une quatrième en vue des échanges, comme une langue où les verbes seraient formés par un premier groupe de lettres, les noms par un second, les adjectifs par un troisième et les adverbes, enfin, par un quatrième [220].

Bien plus, de tous ces usages de la monnaie, l'échange n'est pas le premier. La thésaurisation porte fréquemment sur des biens différents de ceux qui remplissent les autres fonctions de la monnaie. La possession de biens de prestige confère pouvoir et influence.

En résumé, il n'y a aucune équivalence des biens, comme le voudrait le modèle de régulation, ni aucune possibilité d'exprimer la valeur par la rareté.

Mais, pas plus que la loi du marché, celle de la valeur-travail ne permet de juger de la valeur de la production, ni de construire une équivalence dans l'échange. Pour le montrer, Maurice Godelier [116] a calculé, par exemple, le taux de l'échange d'une binne moyenne de sel contre six laps d'écorce entre les Bamya et les Youdongue de Nouvelle-Guinée. Il a montré qu'il correspond à l'échange d'un jour et demi de travail contre quatre jours de travail. De très nombreuses autres pratiques confirment que dans de telles sociétés la loi de la valeur-travail ne s'applique pas. En définitive, le prix en travail varie avec la force sociale ou religieuse de l'objet produit, et celui-ci ne se détermine évidemment pas par le seul nombre des journées consacrées à le produire.

Enfin, très tôt, il existe des spécialistes de l'échange, dont le sta-

tut est souvent proche de celui des prêtres et qui témoignent de l'acte de réciprocité ou y participent. On en verra plus loin la fonction.

On ne peut donc comprendre l'échange et la production de l'Ordre rituel à partir des règles de la régulation et de la production : il faut intégrer le contenu rituel des objets, leur vie et leurs relations au pouvoir. La même conclusion s'impose quand on observe les pratiques propres aux échanges extérieurs.

1.2. A l'extérieur

Les échanges extérieurs au clan obéissent aux mêmes règles que les échanges internes [74]. D'une certaine façon, d'ailleurs, la *kula* et le *potlach* sont, on l'a vu, des échanges extérieurs, si on considère chaque île, ou chaque clan, comme un groupe en soi. Même si on ne considère comme extérieurs que les groupes plus lointains, qui ne parlent pas la même langue, l'échange extérieur existe depuis les tous débuts de l'Ordre rituel. Il concerne des biens des trois sphères : de « subsistance », d'« alliance » et de « luxe ». On échange du blé, de la laine, du coton, des instruments de cuisine et de culture, des ânes, des femmes, des esclaves, des pierres, de l'or, du métal, de l'os, de l'ivoire, des plumes, du cuivre, des fourrures, des teintures, des flûtes, des chants, des rituels. On n'échange pas seulement un excédent sur sa propre consommation, mais aussi des biens produits intentionnellement pour l'exportation comme, en Nouvelle-Guinée, des canoës [164], des tissus végétaux [116]. Mais, en général, les produits d'importation sont surtout des produits de luxe, de la troisième sphère.

Ces échanges ont lieu le plus souvent sous la forme de *kula* et de *potlach*, et en des lieux spécifiques qui révèlent les longs voyages des objets. On a trouvé, par exemple, dans un site datant de 10 000 ans av. J.-C., à Koilas, dans le Péloponèse, des éclats d'obsidienne provenant de l'île de Milo, située à 150 km de là [217]. Vers 4000 av. J.-C., dans la civilisation d'Ertböl, des silex de taille standardisée sont exportés du Danemark vers la Norvège et les plaines du Nord de l'Europe [170]. Au second millénaire av. J.-C., l'or irlandais, fondu en lingots et martelé en plaques, est vendu en Grande-Bretagne, dans la Baltique et jusqu'en Espagne [170]. Les

« pièces d'*aigi* », sans doute d'origine égyptienne [164], se retrouvent au Vᵉ siècle av. J.-C. dans les tombes anglo-saxonnes, au Soudan, dans le golfe de Guinée et en Inde. Il y a dans cette même période un commerce islandais avec l'Amérique du Nord, un comerce polynésien avec l'Amérique du Sud, un commerce juif avec l'Inde.

On peut aussi dessiner l'agencement de sphères régionales d'échange, où chaque communauté se spécialise dans la production d'un ou de plusieurs produits pour un ensemble d'autres, relativement fermé. Certaines communautés frontalières appartiennent à plusieurs de ces sphères et jouent un rôle tout à fait particulier dans ces échanges : intermédiaires, elles sont spécialisées dans le rôle de producteurs de biens pour le commerce international. Ainsi, sur la côte Ouest de l'Amérique du Nord, les tribus côtières produisent des coquillages et des poissons qu'elles échangent avec des tribus de l'intérieur contre des peaux et des pierres, qu'elles échangent ensuite de nouveau, plus loin, contre des poteries et des fourrures des Pueblos du Mexique ou même contre des perroquets venus du Brésil [164].

Ces échanges se font soit de proche en proche, soit par de périodiques et lointaines expéditions. Très tôt dans l'histoire, et dans les lieux les plus divers, certains peuples se sont spécialisés dans la seule fonction d'intermédiaires et acquièrent un monopole de transfert de marchandises. Par exemple, pendant plusieurs millénaires, sur la côte Nord de la Nouvelle-Guinée, des groupes vivant dans des marécages jouent ce rôle entre l'Ouest, où ils vont chercher les dents de chien dont ils font des colliers, et l'Est qui fournit des peintures, rouges et blanches, pour le corps, et le rotin teint [135]. De même, les Siassi d'Océanie contrôlent la production et la diffusion de l'obsidienne, depuis son origine au nord de la Nouvelle-Bretagne, et celle des défenses de cochons sauvages, des dents de chien et des coupes en bois. De la même façon, en Birmanie, les Malais servent d'intermédiaires entre divers peuples ; en Amérique du Nord, les Hopi d'Arizona échangent les coquillages des tribus du Pacifique contre le sel de celles du Colorado. De même, les Hopiwell du Kentucki sont spécialistes de la fabrication des objets rituels qui s'échangent dans toute l'Amérique du Nord.

Les échanges extérieurs ne sont pas toujours pacifiés par l'existence de tels groupes intermédiaires. Très souvent, l'échange

dégénère en guerre, comme le *potlach* entre deux clans peut, pour un infime détail, tourner au massacre. A l'inverse, il arrive que les razzias, en Arabie, se transforment en expéditions commerciales. Il y a donc réversibilité entre guerre et commerce extérieur, comme entre échange rituel et guerre civile.

A regarder toutes ces pratiques, on peut lire la permanence du don en attente de réciprocité, la personnification rituelle des objets en hiérarchisation, l'interpénétration des échanges et de la production, et la présence du danger de violence ou de guerre lors de l'échange, conjuré par l'existence d'intermédiaires. Mais cet ensemble de faits ne forme pas une théorie, et ils ne sont pas explicables dans le cadre des deux premiers mondes : aucun ne se résume à la rationalité ou à l'utilité. Par contre, une hypothèse très simple permet de donner une cohérence à tout ce qui précède, d'y trouver un sens : l'objet doit parler la langue des hommes.

II. - L'AUTRE ET LES AUTRES

Plus précisément, voici l'hypothèse générale de tout ce qui suivra : *la présence des autres est créatrice de violence.* Car les autres sont au moins deux : l'un devient le rival, l'autre l'objet de la rivalité. Il n'est donc de désir que dans la jalousie. De là naît la violence, qui vise à tuer le rival et à s'approprier les vertus de l'objet. La destruction du rival est violence de destruction de l'objet. De même, la consommation de l'objet du désir est violence de consommation, de soumission du tiers, puisque l'objet est moins précieux que le sujet. Il faut donc, à tout prix, détourner la violence vers la consommation de l'objet pour conjurer la destruction d'un des deux sujets, même si l'objet est un homme.

René Girard [114], qui a étudié ce triangle dans le cas où les trois sommets sont des hommes, n'a pas été jusqu'au bout du raisonnement possible. D'abord, parce qu'il aurait fallu en déduire la primauté du cannibalisme sur le sacrifice comme première forme de consommation de l'objet, et donc de conjuration de la violence. Mais aussi, et c'est ici l'hypothèse centrale, *parce que le triangle primitif peut comporter un objet à l'un de ses sommets.*

Dans l'Ordre rituel, on l'a vu, tout est vivant, que ce soit

nature, vie ou artefact. Aussi la seule présence d'un autre est-elle créatrice de violence, car ce voisinage crée des désirs identiques, rivaux, d'appropriation de l'objet. Ainsi, *le désir n'existe pas plus que le besoin.* L'un et l'autre sont le produit de la rivalité, elle-même produite par la présence de l'autre semblable. Pour échapper à cela, il faut ruser, il faut échapper à la similitude, produire des différences. Toute société doit donc *donner un nom* aux êtres, quels qu'ils soient, pour les différencier et les *hiérarchiser*, afin d'aplatir le triangle primitif et de prévenir le mimétisme du désir en polarisant la violence. *Telle est la fonction de la langue* : différencier par le rituel sacrificiel et polariser par la parole. Il y a alors détournement, mais non pour autant annulation de la violence. Car la nomination de différences, si elles sont faibles, laisse place à une violence rivale par refus de l'infériorité vis-à-vis de l'autre. Il faut alors nommer un sujet, un lieu, où se polarise la rivalité : un Autre absolu, objet du désir de tous.

Haï et vénéré, jalousé et envié, misérable et puissant, l'Autre-pour-tous, à détruire et à consommer, est *bouc émissaire.* Il polarise en partie la violence de chacun ; le reste de la violence s'épuise dans la consommation des objets et dans la lutte pour le changement de place dans la hiérarchie, dans les tentatives de changement de nom. Tout cela se dit dans la langue qui nomme et structure les objets et les hommes.

Produire des objets, c'est produire de la vie, qui doit, tout de suite, être nommée, cataloguée, différenciée. *Consommer* un objet, c'est en recevoir les forces, c'est en assimiler la violence contenue et, en même temps, exercer sa propre violence en tuant l'objet en lutte — pour réussir une ascension sociale. Échanger des objets, c'est faire circuler de la violence potentielle et *égaliser* les hommes, supprimer des différences : ce qui est formidablement dangereux.

Puisqu'on ne peut empêcher la violence, pour survivre, il faut la neutraliser. Certains objets doivent être les polarisateurs majeurs, dont la consommation est sacrifice du bouc émissaire. C'est le cas de la consommation des chefs lors des *potlatch*, qui détruisent et polarisent la violence dans la dépense de surplus. Elle indique qui est le chef : celui qui peut polariser la violence.

L'échange est un lieu où un objet doit être déchargé en partie de sa violence, être « tué » et recréé, pour pouvoir ensuite être

échangé, sans égaliser ni indifférencier les forces du vendeur et de l'acheteur.

En résumé, pour qu'un Ordre existe, il faut y créer en permanence des différences. Produire, c'est augmenter les différences ; consommer et échanger, c'est les annuler.

Ce sens de l'ordre n'est pas connu de ceux qui y vivent. Il est véhiculé par la langue ; les hommes n'en sont que les marionnettes et leur liberté se résume au droit de certains, les chefs du rituel, de créer des mots. Alors, lire l'Ordre, c'est lire les pratiques quotidiennes de production et d'échange, dans les mythes, les chants, les danses, mais aussi, et surtout, dans les fêtes ou sacrifices, dans le sens donné à la chasse, aux récoltes, au lavage du linge, au tissage, à la poterie, au commerce, au transport.

2.1. Produire ou faire vivre la matière

Dans l' Ordre rituel, les individus regardent leurs productions, les objets qu'ils façonnent comme des êtres vivants, surtout si la consommation de ces objets est physiologiquement vitale. La vie de l'objet est toujours liée à celle de son auteur : produire, c'est presque enfanter. L'objet devient le fils, ou le réceptacle, de l'âme du producteur. Tout possesseur ultérieur, qui le consomme par la bouche, l'oreille ou le sexe, le refabrique en partie et y laisse sa trace : *comme si chaque homme n'était que le souvenir de toutes les femmes qu'il a rencontrées, à commencer par sa mère.* Les objets, ayant une vie, doivent être organisés comme le reste de la vie : leur production doit nécessairement être structurée comme l'est l'ordre social.

D'abord, un objet n'est réel, complet, que lorsque tout un rituel spécifique lui a donné un nom. D'innombrables rituels nomment les objets, les récoltes, les pluies, du nom du dieu qui est à leur origine. Cette désignation calque la sémantique des objets sur celle des hommes et des dieux : l'objet n'existe au monde que si on le nomme. Donner la vie à un objet est à la fois l'œuvre de celui qui produit l'objet et de celui qui le désire. L'un et l'autre organisent ainsi la hiérarchisation par la nomination.

Ensuite, la demande d'un objet est produite par un ensemble de processus qui canalisent les désirs vers cet objet plutôt que tel

autre. Il faut donc théoriser, à côté des rituels de production des biens, les *rituels de production de la demande* de ces biens. Autrement dit, identifier l'ensemble des *réseaux* par lesquels les jalousies et les envies se canalisent en demande de biens, pour conjurer la violence dans leur appropriation, pour ruser avec le meurtre. Les mythes, au premier rang, organisent cette demande : selon la façon dont ils racontent la naissance des biens, ceux-ci sont plus ou moins désirés. De plus, les structures de clans, qui véhiculent les mythes, les inventent, les adaptent et les tranforment, orientent aussi la demande vers des objets qui signifient les places dans la hiérarchie des dieux : nourriture, vêtement, ustensile, instrument ou rites. De la même façon, les mythes de guérison produisent la demande pour les moyens de ces guérisons ; les mythes qui organisent les interdits sexuels organisent aussi la demande sexuelle.

La demande doit donc produire assez de différences entre les objets pour conjurer la ressemblance des sujets, productrice de violence, mais assez de ressemblance entre eux pour créer le désir de les obtenir : la similitude des comportements et des aspirations crée, dans la rivalité, une exacerbation des désirs de rejoindre le niveau supérieur. L'appropriation des objets est alors appropriation de force dans l'exercice de la violence, polarisée ou individuelle.

Ces deux rituels de production, d'offre et de demande, sont donc extrêmement dépendants. D'abord, la demande produit l'offre : il suffit qu'un objet ou un être soit désigné comme consommable pour être transformé en une production.

Ainsi, par exemple, des morts : si la mythologie identifie le cannibalisme comme un mode acceptable d'ingestion de la force des morts et d'élimination de la violence humaine ou divine, la mort elle-même devient un moyen de produire des biens.

A l'inverse, il arrive que le rituel de production d'offre crée la demande d'un bien. Par exemple, lorsqu'un bien cesse d'être disponible localement, il devient un bien à importer, donc de luxe, et sa place dans la hiérarchie change, ce qui peut augmenter sa demande.

En résumé, un *ordre rituel fonctionne lorsque cette interdépendance entre les réseaux d'offre et de demande s'organise autour du code rituel, lorsque la désignation des objets qui circulent suf-*

fit à les désigner comme consommables, c'est-à-dire appropriables. Cela relie tous les mythes : par exemple les rituels d'interdits sexuels régulent la sexualité et les naissances en fonction des ressources auxquelles le clan a accès, assurant l'interdépendance des êtres et des objets.

Mais l'efficacité de cette communication entre les rituels d'offre et de demande dépend d'un troisième rituel : celui de *l'échange*, où se rencontrent les deux autres, où circulent les vies des objets, où se libère et menace leur violence.

2.2. Échanger ou polariser la violence

Consommer, posséder ou même approcher un objet qui n'est pas fait par soi, c'est donc jouer avec la violence et la mort, avec sa mort et avec celle des autres. C'est vivre avec la force d'autrui, dont rien ne garantit qu'elle sera bénéfique. C'est prendre un risque et, en même temps, acquérir du pouvoir, c'est s'arroger la capacité de violence d'un des deux autres sommets du triangle.

L'échange est le rite qui organise cette réception et en conjure la menace. « La circulation des biens obéit à un protocole statutaire dont elle est, elle-même, partie intégrante », écrit Marshall Sahlins [244]. Mais les descriptions de la *kula* ou du *potlach*, et les explications par l'honneur ou l'intérêt ne suffisent pas à décrire ce protocole. Il s'éclaire infiniment mieux dans le cadre des hypothèses que j'ai proposées : *le rite d'échange est un des lieux de polarisation de la violence et de mime spectaculaire du sacrifice du bouc émissaire.* Certes, la violence se dépense dans la consommation et dans le stockage des objets, l'un et l'autre conjuration de la mort par appropriation de la vie des autres. Certes, l'appropriation et la consommation du surplus au sommet de la hiérarchie désignent le chef à côté du bouc émissaire.

Mais cette destruction a un sens supplémentaire, par l'échange où elle s'effectue. Jusqu'ici on l'a peu vu, car le travail de Marcel Mauss, fasciné par les formes multiples du *potlach,* a tant dominé l'ensemble des travaux sur ce thème que l'échange n'a été regardé que comme le lieu où l'offre produit la demande, en obligeant le receveur à rendre. Or, les pratiques de l'échange sont beaucoup plus complexes que la destruction. Dès lors que l'objet vit,

elles ne concernent pas les seules dépenses de surplus par des chefs.

Il est en effet dans l'échange banal lui-même d'autres mimes de ce sacrifice que celui du *potlach* des puissants ; car l'échange est toujours circulation de vie, donc dangereux pour les vendeurs comme pour les acheteurs, où qu'ils se situent dans la hiérarchie sociale. Les objets restant à jamais propriété magique du producteur, incarnation vivante de sa force et de sa réalité, les échanger c'est supprimer une différence, recréer de la violence. ***Moment très dangereux de transfert de vie, de force magique, de déplacement des âmes, l'échange est donc, inévitablement, modification des places des hommes dans la hiérarchie.*** Il n'est donc jamais égal, sans quoi nul n'aurait intérêt à l'échange. L'idée d'équilibre ou d'équivalence dans l'échange, acceptée des deux premiers mondes, suppose en fait la mort des objets.

La valeur de l'objet dépend ici de la nature de la force de vie qu'un individu y perçoit, c'est-à-dire à la fois des échangistes, des non-échangistes, et de l'histoire des échanges antérieurs de l'objet.

Apporter un objet pour le donner ou l'échanger, c'est abandonner une partie de ses forces à l'autre, mais peut-être pour lui faire mal. C'est donc énoncer qu'on n'a pas peur de se priver de force parce qu'on en a beaucoup, c'est défier l'autre en lui envoyant de la violence. Recevoir un objet, c'est à l'inverse prendre une partie des forces données par l'autre. Au moment précis de l'échange, l'objet est libre. Une violence considérable circule. On comprend alors pourquoi un don ne peut être refusé : il est don de force vitale. Refuser d'échanger, c'est afficher une peur de perdre des forces et s'opposer à la violence inévitable des autres.

On comprend aussi pourquoi, dans beaucoup d'ordres rituels, le chef se reconnaît à sa capacité de donner plus que de détruire : cela signifie qu'il peut renoncer à la force de certaines âmes, qu'il peut en menacer d'autres et qu'il a confiance en sa capacité de conjurer la violence des autres, quelle qu'en soit l'ampleur. Conjurateur de la violence, il est alors chef légitime.

Ainsi prend son sens toute la complexité du *potlach*, qui ne se réduit ni à la réciprocité, ni à l'honneur, ni à l'assurance de l'avenir, ni à l'activité du seul chef. C'est dans la *dépense* que se mesure le pouvoir sur l'autre, et par elle que se détermine la capa-

cité de recevoir, de s'approprier de la violence. La capacité à dépenser détermine donc la place de chacun dans la hiérarchie sociale. Sans doute faut-il chercher là une explication des transferts de biens rituels qu'organise la *kula* : les bracelets et les colliers de la *kula* mélanésienne nomment leurs possesseurs comme ceux qui savent porter des forces. Le rituel, dans un groupe hiérarchique donné, organise l'accès de chacun à ces forces et les fait circuler.

L'Ordre rituel existe donc parce que la langue nomme les hommes et les objets produits comme différents ; l'échange a lieu parce qu'il permet de s'affirmer à un niveau supérieur dans cette hiérarchie. Mais les objets échangés, après leur échange, ont pour leurs nouveaux propriétaires des valeurs différentes de celles qu'ils avaient pour les anciens propriétaires. Cette différence est à la fois inévitable et nécessaire. Si cette mutation des valeurs n'avait pas lieu, les différences entre les hommes se dissoudraient dans l'échange et, avec elles, l'ordre lui-même disparaîtrait par la résurgence de la violence mimétique, du désir rival d'individus trop ressemblants. Or l'échange est uniformisant. Il faut donc préserver les différences qui structurent les rituels de production. L'échange est aussi le lieu où la violence en excès et donc dangereuse doit se décharger, où les individus qui donnent doivent l'éliminer, pour la structurer socialement.

En définitive, *l'échange est le moment où se ratifient les rapports sociaux,* où les échangistes s'acceptent et se défient réciproquement dans leur statut.

Comme la mort est un échange entre ce monde et l'autre, comme la puberté est un passage entre le monde de l'enfance et le monde adulte, le commerce est un passage d'un monde à l'autre, de celui du vendeur à celui de l'acheteur.

Le rituel de l'échange est le rituel majeur de la neutralisation de la violence.

Il faut qu'existe un lieu, et parfois même un être intermédiaire, un neutralisateur, qui reçoive la violence sans la rendre. En fait, il existe toujours, métaphoriquement ou concrètement, un tel cadre pour les échanges. Lieu de polarisation de la violence en excès, métaphore de celui où s'accomplit le sacrifice du bouc émissaire, comme le bouc émissaire est lui-même métaphore de l'ensemble des violences possibles. Ainsi s'explique que le sacrifice lui-même

soit parfois considéré comme un acte de commerce, comme « l'exécution d'un contrat d'échange entre l'homme et la divinité [79] ». Et que l'échange et la violence soient si souvent réversibles, lorsque les rituels de l'échange ne fonctionnent pas parfaitement. Je les nommerai *rituels de passage.*

Leur forme [74] explique leur fonction : isolement quant à l'espace, le bruit, le temps, la langue, l'acteur. Tout d'abord, ils ont souvent lieu en un endroit où les échangistes ne se rencontrent pas, sont même censés ne pas s'être vus. L'échange réel n'a lieu qu'après accord tacitement réalisé hors de la rencontre des échangistes. Après l'échange, le lieu de l'échange conserve toute la violence dont on a évité le transfert. La présence simultanée des échangistes est considérée comme extrêmement dangereuse pour l'ordre social, qu'il s'agisse d'échanges internes ou externes. Par exemple, au Dahomey, le souverain n'avait pas le droit de voir l'Océan (et donc les navires européens avec qui se fait l'échange), sous peine de mort. Chez les Kulin d'Australie, de même, le don du produit de la chasse se fait en le jetant au pied du bénéficiaire, pour éviter qu'il ne croie qu'on cherche à lui jeter un sort [232]. Les grands lieux d'échange sont souvent des lieux de culte, ou des lieux liés à des événements extraordinaires, ou à une symbolique de neutralisation. Chez les Gawa de Nouvelle-Guinée, les transactions ont lieu hors du village. Au Japon, les foires se tiennent là où est apparu un arc-en-ciel [164].

L'isolement de l'échange est aussi très souvent symbolisé par l'isolement à l'égard du bruit et de la parole, comme s'il s'agissait de construire un mur entre la quotidienneté et l'échange d'objets, de le séparer à tout prix des autres échanges possibles, d'empêcher que la violence des objets ne détruise la langue. Le rituel de passage exige même, souvent, que ces échanges se déroulent dans le plus grand silence. Lorsque le don réciproque est immédiat, le déroulement est le suivant [74] : les vendeurs apportent les biens au lieu de l'échange, puis se retirent. Les acheteurs posent les objets de l'échange à côté, sans prendre les biens, puis se retirent. Les vendeurs reviennent et, si les termes les satisfont, prennent les objets de l'échange ; sinon, ils se retirent encore. Et ainsi de suite, jusqu'à la conclusion de la négociation, marquée par le retrait des biens hors du lieu de l'échange. L'échange silencieux se retrouve dans les royaumes du Haut Xingu, chez d'autres Indiens au Bré-

sil, pour le commerce de l'or en Afrique, sur la Volga [182], chez les Kanong de la Nouvelle-Guinée [206], entre les Pygmées et les Bantous [206]. Les échangistes, du fait qu'ils ne se parlent pas, deviennent tabous l'un pour l'autre *. Les dangers de l'échange sont ainsi minimisés. De plus, le silence entretient le mystère sur l'origine des biens, qui peuvent ainsi plus facilement être présentés comme fabriqués par les dieux, ce qui augmente leur valeur dans l'échange. On retrouve aussi le silence lors de certains rituels de passage pour des personnes, c'est-à-dire pour les mariages, les morts, ou l'entrée dans l'adolescence.

L'isolement s'exprime aussi par une langue à part : le *pidgin* de Mélanésie, le *swahili* en Afrique de l'Est, le *chachtow* des Indiens de Louisiane. En général, la même langue est aussi utilisée pour parler des tabous et des règles des rituels religieux : la langue du rituel est la langue du commerce.

Mais, comme il n'y a pas de sacrifice sans sacrificateurs, il n'y a pas d'échange sans intermédiaires pour recevoir la violence des objets, la polariser et la réduire, quitte à courir le risque d'en garder une part pour eux-mêmes. Traversés des forces vitales de tous les objets qui transitent entre leurs mains, les intermédiaires accumulent ces violences et les cristallisent. Ainsi s'explique *l'universalité de la haine contre les intermédiaires, Juifs ou autres* : ils portent une violence dont personne ne veut, en tirent puissance et en menacent ceux qui leur ont confié ce fardeau. Des groupes, des clans, des familles sont spécialisés dans l'échange. Parfois ce sont les prêtres eux-mêmes qui s'en chargent, parfois ce sont, au contraire, des étrangers. Plus tard, des peuples entiers se sont spécialisés dans l'échange (chinois, malais, siassi, phénicien, juif, indien, levantin, andalou) ; ou plutôt on a nommé peuples des groupes de spécialistes pour en assumer l'enfermement.

En apparence, ils ne font que fixer les termes de l'échange. Mais, en réalité, ils sont au centre du rituel de passage, qui sert à leur confier toute la charge du transfert de force vitale. Par exemple, chez les Boros Tulam du Niger, la vente du bétail exige l'intervention d'un intermédiaire, le *dilleli*, qui n'a pas lui-même les fonds, mais garantit la validité et l'exécution du contrat, parfois en échange d'une commission. Chez les Lhote Nages de l'Inde, cette fonction est assurée par un vieillard. Chez les indigènes d'Australie, le témoignage de deux individus unis par un pacte

et détenant réciproquement un morceau du cordon ombilical de l'autre est nécessaire à toute transaction [36]. Parfois, le transfert d'objets ressemble à un mariage et les intermédiaires à des marieurs : on donne un objet comme on donne sa fille à marier — ils ont d'ailleurs exactement le même genre de réalité. Par exemple, en Mésopotamie, du XVIe au XIIe siècle av. J.-C., le vendeur adopte l'acheteur d'un terrain. L'adopté reçoit le terrain comme une part d'héritage et donne à l'adoptant un cadeau en contrepartie de la vente. D'où l'explication du fait que, dans certains Ordres rituels, ceux qui célèbrent les mariages sont aussi ceux qui enregistrent les ventes de certains objets, classés comme biens d'alliance.

Ainsi l'Ordre est pacifié par l'échange. Mais il l'est aussi par le politique, c'est-à-dire par celui qui peut conjurer toute la violence, hiérarchiser toutes les forces, polariser le mal, gérer toutes les maladies, les mariages, l'économie, les rapports aux autres mondes, les transactions avec tous les autres. Certes, dans l'Ordre rituel, le pouvoir semble n'avoir aucune raison de s'incarner dans un homme ou un clan. Lorsqu'un chef existe, il est celui qui dépense le plus de surplus. Mais, même alors, son rôle consiste à faire fonctionner l'Ordre sans agir vraiment sur lui. Il faut que le spectacle de la dépense du surplus soit efficace, mais l'Ordre ne doit pas pour cela apparaître comme humain, comme un projet du chef ou du clan, il doit sembler nécessaire, naturel, transcendant — comme l'est la langue qui parle du pouvoir. Autrement dit, le pouvoir, et la langue elle-même, doivent s'inscrire dans l'Ordre comme des êtres vivants, et non comme des artefacts. Ainsi sont-ils désirés comme des êtres vivants, et deviennent-ils eux aussi sommets d'un triangle. Ainsi le pouvoir est-il, autant que possible, inaction. Chacun doit être en harmonie avec l'univers, en connivence avec le rite. Le meilleur pouvoir est alors le non-agir.

Le taoïsme chinois est encore aujourd'hui une des formes les plus pures de cette dissolution du pouvoir comme vie. Les phrases données en exergue de chaque chapitre, extraites du *Tao te king*, donnent la mesure de cette formidable cohérence du Monde organisé. Pour le taoïsme, la différenciation est dans le monde même, au sens de l'univers. Il suffit de la reconnaître et de vivre conformément à elle pour qu'existe l'Ordre. Tout parasite qui agresse la

nature ne peut qu'engendrer chaos, guerre, maladie, mort. « La voie du ciel qui agit sans entrave parachève tous les êtres ; la vertu du souverain qui se manifeste sans entrave obtient la soumission du monde [285] », écrit Tchoung Tseu dans *La voie du ciel.*

> Le vide, la tranquillité, le détachement, l'insipidité, le silence, le non-agir sont le niveau de l'équilibre de l'univers, de même que l'eau tranquille a une surface si unie qu'elle peut servir de niveau au maître-charpentier. C'est pourquoi le Souverain, le Roi et le Saint doivent demeurer toujours en repos. Ce repos conduit au vide, un vide qui est plénitude, une plénitude qui est totalité. Ce vide confère à l'âme une tranquillité qui fait que toute action accomplie est efficace [285].

Celui qui n'agit pas met ainsi le monde à son service, et pourrait faire davantage ; celui qui agit se met au service du monde et n'y suffit pas.

Ainsi l'Ordre rituel est-il construit comme une ruse masquant la violence. Il n'est nul besoin d'un pouvoir humain pour tirer les ficelles de ce monde. Le pouvoir est dans la langue, et chacun s'y conforme. Ou y manque : alors l'Ordre est rompu, et le fragile équilibre de la différence retourne à l'indifférence.

2.3. Crises de l'Ordre rituel

L'Ordre rituel, pour fonctionner, doit nommer les objets, canaliser la vie qu'ils contiennent et éviter qu'un rapport triangulaire s'institue entre soi, l'autre et les autres.

Mais il n'est pas stable : la différence réduit l'échange, l'équivalence provoque la rivalité. Aussi faut-il produire en permanence du sens, de plus en plus de sens. Et pour cela dépenser de plus en plus de surplus, faire circuler de plus en plus vite les objets dans les rituels de passage. Plus on produit, et plus il faut échanger ; plus on échange, et plus il faut produire. Pis alors, la taille du groupe ne peut qu'augmenter : il faut plus d'hommes, plus de ressources pour avoir plus de surplus. Or, avec la taille, le rituel, prévu pour de petits groupes, devient difficile à respecter. Alors, la moindre dissonance dans le rituel est signe de son échec : tout Ordre rituel connaît donc une rupture, s'il ne sait adapter à sa démesure ses rituels de gestion de la violence.

Ainsi par exemple les *potlach*, très vite, dérapent et tournent au massacre général. De plus, des perturbations extérieures au groupe peuvent venir rompre le fonctionnement de l'un ou l'autre des rituels : guerre, pénurie, phénomènes naturels. Si elles ne sont pas trop graves, elles aident à confirmer la hiérarchisation à l'intérieur du système et à désigner un bouc émissaire commun ; par exemple, une guerre brève renforce un consensus social autour de la hiérarchie en place. Mais, au-delà, ces chocs incitent à la mise au point de nouvelles mythologies pour expliquer les perturbations, transforment les hasards en nécessité, les inscrivent dans la mémoire du groupe, et provoquent la renaissance de l'Ordre autour de nouveaux mythes, d'une nouvelle langue. Se produit alors une réécriture de l'Ordre rituel.

Peu à peu, la taille des groupes dépasse ce qui est compatible avec la complexité des paroles nécessaires au rituel. Le sens du rituel n'assure plus le fonctionnement de groupes devenus trop grands, trop complexes. Ce moment, vers le quatrième millénaire av. J.-C., est probablement celui où le nombre de langues, de mythes, était le plus élevé, où la production et la circulation des mots jouaient le rôle le plus vivant et le plus créateur, toujours défaits pour de longues périodes, en attente de renaissance brève autour d'un certain sens.

Dans la crise finale de l'Ordre rituel, quand les sociétés se transforment par l'extension de leur territoire et l'uniformisation de leur production, les distances, la division du travail sont trop grandes. Les objets ne peuvent plus avoir une personnalité spécifique. Ils ne peuvent plus incarner que de grandes catégories divines ou humaines. On en vient alors à parler une tout autre langue, pour imposer la différence et la polarisation de la violence. Celle de la force. La redistribution prend le pas sur le don, l'empire sur le rituel, le port de commerce sur le lieu de passage, l'administration sur le clergé, les monuments sur les sacrifices. Cette crise est en elle-même un rituel de passage, moment très dangereux où la vie d'un Ordre bascule dans la vie du suivant, où la violence prolifère et où des boucs émissaires tentent de la polariser, de la conjurer, et même de l'écrire.

7.
Ce qui est naît de ce qui n'est pas

> Retour le mouvement de la Vie,
> Faiblesse sa coutume,
> Toutes choses sous le ciel
> Naissent de ce qui est
> Ce qui est de ce qui n'est pas
>
> Lao Tseu, *Tao te king,* 29

Depuis l'Ordre rituel, le monde s'est perpétué par la même ruse, seule la langue a changé : moins de paroles et plus d'objets.

Le propos de ce chapitre est d'étudier la théorie de cette substitution. Mais théoriser en un seul mouvement de la pensée toutes les organisations, dont ne changerait que la langue, cela peut sembler inaccessible. Et cette vérité est, de fait, inaccessible — au premier et au second sens du mot « vrai » : les organisations n'ont ni fonctionnement universel ni utilité conflictuelle. D'une part, chacune a sa langue spécifique, malgré les universaux qu'elle contient. D'autre part, aucun ordre n'est réductible à son utilité pour un groupe.

Pourtant, au troisième sens du vrai, on peut construire une théorie, c'est-à-dire donner un sens à des formes et à leurs ruptures, aux mots et aux bruits. L'existence de ce sens de tous les sens, de cette signification commune à tous les ordres, est un pari sur l'existence d'une adéquation entre la structure d'un esprit humain et celle du monde. Elle n'est, dès lors, vraie que si elle lui semble belle, si elle lui procure une jubilation intérieure par la perception

de la potentialité infinie de toute œuvre humaine. Elle est vraie comme l'est une œuvre d'art, dont elle utilise d'ailleurs la métaphore : *un Ordre est comme une écriture et une crise comme une déchirure.*

L'Ordre rituel organise, on l'a vu, la production de diversité et d'uniformité, de hiérarchie et de polarisation, avec la langue des mythes, avec le rituel des dieux. On y produit de la vie, on l'y dépense, on l'y échange, en une dangereuse agression réciproque.

Toute forme sociale est un compromis, fragile et transitoire, entre l'uniformité et la diversité, la hiérarchie et la ressemblance, le répétitif et l'inattendu ; la spécificité d'une société dépend du sens donné à ces mots. Une crise dans la forme vient d'un parasite qui brouille la circulation de ce sens.

Mais, bien au-delà du monde du rituel, la violence reste le produit de la présence des autres. Après l'ordre rituel, les producteurs d'objets et de signes continuent de tenter de conjurer, comme ils peuvent, ces violences inévitables. La seule chose qui change avec l'ordre est la langue dans laquelle chacun nomme les autres et communique avec eux.

Cette conceptualisation éloigne donc la métaphore de la mécanique et de la machine, plonge l'économie dans la totalité du monde naturel et vivant.

Elle semble renvoyer l'histoire des hommes à celle de la succession des langues, de leurs conflits et de leurs évolutions. Un jour, peut-être, la science humaine disposera d'un tel outil. Alors on pourra comprendre comment leur nombre a sans doute augmenté dans l'Ordre rituel, comment il s'est ensuite réduit dans les ordres suivants. On verra apparaître un sens nouveau du temps, non plus réversible comme dans la régulation, ni irréversible comme dans la production, mais instable, mêlant le jeu du hasard et celui de la loi.

Pour l'instant, les seules métaphores disponibles qui se rapprochent d'une telle théorie de la forme et de l'écriture sont les théories de l'information. Éparses, elles s'élaborent pour les besoins de la biologie, de la chimie et des mathématiques.

L'esthétique approche, elle aussi, de la métaphore de la langue. La musique, la peinture seraient donc deux sources formidables de cette étude. J'ai antérieurement exploré la première en écrivant une économie politique de la musique. La peinture serait plus dif-

ficilement théorisable. Aussi, parce que l'écriture appuie plus aisément l'écriture, c'est de la littérature que je tirerai un exemple de métaphore, pour fonder ma propre théorie générale des formes: c'est du *Rivage des Syrtes* [122] que je ferai partir le voyage de l'histoire.

I. — LES MÉTAPHORES FONDATRICES : BRUIT, FLUCTUATION, CATASTROPHE

Trois théories formelles ouvrent à l'analyse de la production et de la circulation du sens dans une organisation, trois théories encore conflictuelles, juxtaposées, mais dont les points de convergence sont déjà considérables. L'une a été mise au point pour les besoins des télécommunications par Henri Atlan [14] ; l'autre pour ceux de la physique par Ilya Prigogine [225] ; la troisième, qui prétend à leur unification dans le langage des mathématiques classiques, par René Thom [287].

La complexité par le bruit [14] regarde du dehors comment une structure se maintient et comment elle est remise en cause par le jeu du hasard. *L'oscillation par la fluctuation* [225] a étudié de l'intérieur à quelles conditions circule l'information dans une structure organisée et comment l'ordre se détruit quand s'accumulent des contradictions dues au hasard ou aux conditions initiales. Enfin, la *forme par catastrophe* [287] recherche quel lien existe entre une structure et les ruptures qui peuvent s'y produire.

Cette première partie, où j'expose ces trois théories aussi simplement que possible, peut être contournée en première lecture, sans risque pour la compréhension de l'ensemble : une métaphore n'est jamais qu'un miroir possible du sens. D'autres y feront suite, plus intuitives, plus signifiantes, moins abstraites.

1.1. Complexité par le bruit

Jusqu'à présent, le modèle de la production se calque sur la thermodynamique ou croit y voir une démonstration de la dégradation irréversible de l'ordre dans un système isolé, c'est-à-dire la

preuve d'une tendance permanente à la baisse du rendement jusqu'à l'équilibre, du désordre absolu à l'entropie maximale, par croissance du nombre d'états possibles des éléments du système.

Dès 1865, Clausius considère comme évidente cette équivalence entre équilibre et désordre, entre déséquilibre et ordre. Plus tard, en 1898, Bolzmann croit, lui, la démontrer. Mais l'un et l'autre se trompent. L'ordre est un concept qui ne peut se réduire à la thermodynamique : il n'y a, en fait, d'ordre ou de désordre que pour un observateur donné, et non en soi, comme grandeur intrinsèque d'un système ; par exemple, pour qui connaît les règles du football, les joueurs paraissent en ordre, alors qu'aux yeux d'un profane ils sont en désordre. De même, un bureau est en ordre pour celui qui l'utilise, et ne l'est peut-être pas pour les autres. Ainsi, contrairement à ce que l'on croit dans le monde de la production, la métaphore thermodynamique ne suffit pas à décrire l'évolution d'une organisation.

Certes, l'entropie, mesure de la probabilité d'un événement, a parfois un rapport avec l'information, mais cela n'est vrai que dans des conditions si restrictives que c'est sans utilité pour le monde physique, a fortiori pour le monde social.

A ce propos, Tonnelat écrit :

> L'idée de l'existence d'un lien entre la probabilité d'un état macroscopique et le nombre de façons dont il peut être réalisé, ne peut être exploitée qu'à partir de l'hypothèse d'une égale probabilité, ou, tout au moins, de probabilités respectives définies des événements élémentaires dont un phénomène macroscopique est la conséquence. Les phénomènes économiques résultent d'une grande variété de phénomènes qui s'influencent mutuellement et dans lesquels interviennent des facteurs psychologiques complexes. Aussi ne voit-on pas quels pourraient être les phénomènes élémentaires d'égale probabilité ou de probabilités respectives définies, dont il serait possible d'admettre qu'ils sont à l'origine des phénomènes économiques observables. On ne peut donc envisager, même en théorie, de comparer les probabilités, au sens mathématique, de différentes situations économiques ni, a fortiori, espérer déceler ainsi l'existence de situations économiques plus probables que les autres, situations qui seraient des situations d'équilibre. Dans ces conditions, il ne paraît pas rationnel de chercher à définir une grandeur économique équivalente à l'entropie, puisque celle-ci est proportionnelle au logarithme d'un nombre de façons, théo-

riquement calculable, de réaliser une répartition dans l'état le plus probable [294].

Pour dépasser cette critique, on a d'abord tenté de relier l'entropie à une mesure plus précise de l'information. A partir des travaux de Wiener, Shannon et Weaver sur la transmission d'informations dans une voie, et avec le développement des télécommunications, s'est développée, à partir de 1930, ce que l'on a appelé la « théorie de l'information ». Très rapidement, cette théorie s'est ensuite appliquée à la biologie, en mesurant la quantité d'information contenue dans un système vivant, par exemple une molécule organique, et en cherchant à mesurer ainsi sa complexité. Mais comment caractériser une forme et sa stabilité ?

Von Neumann introduisit le premier l'hypothèse qui allait se révéler la plus féconde : une des différences essentielles des sytèmes vivants avec les autres est qu'ils réagissent au *bruit* (autre nom du hasard), en l'utilisant pour augmenter leur ordre. De cela, la thermodynamique classique ne pouvait rendre compte ; il fallait pour le comprendre une théorisation beaucoup plus complexe de l'information et du hasard.

Von Foerster, de même, énonce un principe « *d'ordre à partir du bruit* » et y voit le fil conducteur de l'émergence de la vie. Pour lui, les systèmes vivants ne se nourrissent pas seulement d'ordre, mais aussi de bruit. « Si un système se fige dans un état particulier, il est inadaptable et cet état final peut, aussi bien, être mauvais. Il est incapable de s'ajuster à quelque chose qui serait une situation inadéquate. »

Henri Atlan [14] donne de cette intuition une formulation mathématique rigoureuse en vue de son application à la biologie. Très sommairement schématisé, le modèle d'Atlan formalise une structure organisée comme un ensemble, réalisant à la fois une certaine *interdépendance* entre ses éléments (c'est-à-dire une certaine communication, une certaine *identité* des significations) et, en même temps, une certaine *autonomie* de chaque élément (c'est-à-dire une certaine *différence,* une certaine incommunicabilité). L'une est le fait de l'ordre, l'autre du hasard.

La vie est alors un compromis fragile entre identité et diversité : trop d'interdépendance cristallise le système et le rend inadapta-

ble. A l'extrême de l'interdépendance, tous les éléments sont identiques et le système est répétition : c'est *le cristal.* Inversement, trop d'autonomie rend le système trop flou et sans communication entre ses parties. A l'extrême de l'autonomie l'état de chaque élément est totalement indépendant de celui des autres : c'est *la fumée.*

Pour conceptualiser cela plus précisément, on quantifie ces différences et ces ressemblances. Cette quantification, comme celles de la mécanique et de la thermodynamique est alors déterminée par ses objectifs économiques premiers : comment rentabiliser les réseaux de communication ? Comment faire en sorte que la transmission d'un message coûte le moins cher possible ? Autrement dit, quelle taille minimale faut-il donner aux canaux de télécommunication sans risquer qu'un message (dans une langue spécifiée à l'avance) ne puisse y circuler, faute de place ?

C'est d'abord pour répondre à cette question que la théorie a défini une mesure de la quantité d'information véhiculée par tout message, utilisée ensuite pour étudier l'évolution de l'ordre par le bruit. Il suffit pour cela de désigner une organisation par le message qui la définit et qu'elle transmet à l'observateur par un canal déterminé, tel que regard ou écoute. Cette mesure est une valeur de la complexité d'un système : *pour un observateur, la valeur d'un système peut être désignée par celle de l'information qu'il en reçoit.*

Plus précisément, on appelle « quantité d'information d'un message » la probabilité d'apparition de ce message parmi tous ceux qui sont possibles. Si, par exemple, le message est linguistique, l'information H apportée par un message dépend des connaissances de l'observateur sur la probabilité d'apparition de chaque lettre dans la langue utilisée.

On considère d'abord le cas où on ne sait rien de la langue, autrement dit, où les 26 (= N) lettres sont supposées équiprobables. On appelle alors *variété* V du message, le nombre N de lettres. L'information apportée par l'apparition de chaque lettre est fonction de sa probabilité.

Shannon a proposé une formule définissant H_v :

$$H_v = \sum -\frac{1}{N} \log \frac{1}{N} = \text{Log } N$$

On aurait pu choisir n'importe quelle autre fonction croissante de $\frac{1}{N}$. Celle-là a des propriétés mathématiques simples, utiles à la suite. Si, de plus, on connaît la probabilité a priori, « Pi », d'apparition de chaque lettre dans la langue, chaque lettre du message reçu délivre alors une information moins importante, soit :

$$(-\text{ Log Pi}) \times \text{Pi}$$

L'information d'un message, H_m, est alors raisonnablement définissable par la moyenne de celle des différents éléments possibles du message, ce qui s'écrit (N étant toujours le nombre de lettres de la langue) :

$$H_m = \sum_{i=1}^{i=N} - \text{Pi} \times \text{Log Pi}$$

H_m est, en général, inférieur à H_v et égal à H_v dans le cas où les lettres sont équiprobables. C'est donc la mesure de la valeur d'un message quelconque émis dans la langue considérée.

On peut alors montrer, et c'est relativement intuitif, que H et H_m mesurent aussi *l'ignorance qu'on a de tout message,* nommée sa *complexité.*

Si, en plus, on connaît la probabilité d'apparition de chaque lettre i quand une autre j apparaît P'_{ij}, on peut déduire encore une troisième valeur de la complexité H, plus faible puisque l'incertitude levée par la réception d'un message est ici moins forte encore.

On peut écrire, en effet, que :

$$H = - \sum_i \sum_j P'_{ij} \times \text{Log } P'_{ij}$$

avec, évidemment :

$$H < H_m < H_v$$

Atlan en déduit une mesure des deux caractéristiques essentielles de l'organisation évoquées plus haut : l'*interdépendance* et la *diversité* des parties qui la composent, qu'il désigne sous le nom de *redondance* et *variété.*

On appelle, on l'a vu, *variété* « V », le nombre d'éléments différents du système (c'est-à-dire : $V = e^{H_v}$).

On appelle *redondance* le nombre $R = 1 - \frac{H}{H_m}$ mesure de l'information qu'on a sur les liaisons internes du système. En effet, si on les connaît parfaitement, c'est-à-dire si l'état de l'un des éléments détermine celui de tous les autres, on a $P'_{ij} = 0$ pour tout ij, sauf un pour lequel $P'_{ij} = 1$. Alors, $H = 0$ et $R = 1$. A l'inverse, si on ne connaît pas du tout les liaisons,

$$H = H_m', \text{ d'où } R = 0$$

On montre alors aisément que la variété est maximale quand la redondance est nulle, et inversement.

Les exemples physiques ne manquent pas : dans un système physique, la redondance est nulle quand la température est si élevée que le corps est à l'état de fumée, de gaz. Elle est maximale quand la basse température en a fait un cristal. La relation est inverse pour la variété.

On appelle alors *bruit* tout aléa qui perturbe la transmission du message. L'objet de toute la théorie est de formaliser l'effet du bruit sur l'organisation : très généralement résumée, elle démontre que *le bruit augmente la variété et réduit la redondance.*

Pour le comprendre, on observe d'abord l'ensemble le plus simple, formé seulement de deux éléments « A » et « B », avec un canal de transmission entre eux. On constate que, s'il n'y a pas de bruit dans la transmission entre « A » et « B », l'information dont dispose « B » est celle transmise par « A » diminuée de celle que le bruit interrompt. Autrement dit, l'état de « B » est moins déterminé par celui de « A » qu'il ne l'est en l'absence de bruit. Mais — et c'est l'essentiel — l'ensemble (« A » - « B ») communique à un observateur extérieur une information sur le système, c'est-à-dire une mesure de l'ignorance sur lui égale à celle transmise de « A », *plus* quelque chose due à l'indépendance des parties, que le bruit a créé. Autrement dit, un bruit, en réduisant la connaissance sur la dépendance entre l'état « A » et celui de « B », augmente l'ignorance d'un observateur extérieur sur l'état de ce système, c'est-à-dire qu'il augmente la valeur de l'information reçue du système, ou encore la complexité « H », et diminue sa redondance « R ». *Le bruit, parasite dans la communication entre « A » et « B », est donc, pour l'observateur extérieur, organisateur.*

Voici qu'apparaît de nouveau, comme dans les deux premiers mondes, le bruit, problème et solution. Il est donc organisateur parce qu'il réduit la connaissance de l'observateur extérieur sur

les états possibles, parce qu'il réduit la redondance. Mais, s'il augmente trop, il finit par diminuer le nombre des états possibles, par exemple en isolant complètement un élément du reste du système. Dans ce cas, c'est « H_m » et même « H_v » et donc la variété qui peut diminuer et non pas « H ». Le système est amputé de certaines de ses parties qui ne savent plus comment communiquer avec lui, et le bruit n'est plus organisateur.

En résumé, pour un observateur qui cherche à comprendre un système ou, ce qui revient au même, pour un système englobant l'organisation observée et ayant, pour survivre, besoin que la communication dans le système ait un sens, *le bruit peut avoir le double effet, contradictoire, de diminuer la variété et la redondance.* Quand le premier effet l'emporte, il y a diminution de la variété et de l'adaptabilité ; on dit qu'il y a *vieillissement de l'organisation.* Quand le second l'emporte, il y a augmentation de la variété, et donc plus grande adaptabilité du système ; on dit qu'il y a *complexification.* La vie de tout système est donc un compromis entre diversité et similitude.

Une équation mathématique simple définit la variation de la complexité d'un système dans le temps et explicite les conditions dans lesquelles le bruit conduit à une complexification ou à un vieillissement :

$$\frac{dH}{dt} = \frac{dH_m(I - R)}{dt} = \frac{-dR}{dt} H_m + (I - R)\frac{dH_m}{dr}$$

Cette équation exprime que la complexité d'un système (« A » - « B ») augmente avec le bruit dans le canal, à la double condition qu'il continue d'exister un sens, non nécessairement connu, de l'information circulant entre « A » et « B », et une communication de « A » et de « B » vers le niveau supérieur, utile à ce niveau. Elle indique aussi les conditions de sa rupture.

En résumé, *une organisation survit si la communication entre ses parties résiste au bruit extérieur ou, mieux même, si grâce à ce bruit augmente l'adaptabilité de ses parties aux besoins du tout.*

Pour l'instant, je n'ai rien dit de l'origine de ce bruit, de cette ignorance qui perturbe la certitude. Un bruit peut, en effet, surgir d'une agression de l'extérieur sur le système, ou de l'intérieur même du système. Le second cas est beaucoup plus complexe à imaginer que le premier ; il exige en effet de faire l'hypothèse

qu'on sait *où* le bruit est produit, mais qu'on ne sait pas *comment* il l'est, faute de quoi ce ne serait plus du bruit.

Le bruit, externe ou interne, détruit donc la redondance jusqu'à un niveau minimum, jusqu'à une sorte de *structure minimale,* de *redondance nulle.* Si le bruit s'attaque à une structure non minimale, il n'entraîne pas sa mort, mais accroît sa complexification : *il y a complexité par le bruit.* Mais, si du bruit survient dans cette structure devenue minimale, c'est *la mort du système,* faute de communication entre les parties.

Le retour de l'Ordre peut alors se faire selon deux stratégies : soit par *recréation de la redondance,* en réduisant le bruit, ce qui régénère le sens et les modes de communication en place ; soit, au contraire, par *invention d'un nouveau sens* et *création de réseaux de communication entre les éléments.*

L'invention d'un tel sens et de telles voies de communication nouvelles entre les parties, pour véhiculer un sens utile au tout, peut se faire de deux façons différentes : soit par la loi, en imposant de l'extérieur, à chaque partie de l'ensemble, un comportement nécessaire au fonctionnement du tout, *c'est la redondance par la loi ;* soit par le bruit lui-même, prenant sens pour les parties et devenant lui-même une nouvelle langue, c'est la *réorganisation par le bruit.*

Le bruit permet donc *deux types de complexification* successives, quand il augmente. La première, sans changement du sens, par autonomie croissante des parties : c'est le principe de *complexité par le bruit.* Puis quand le bruit continue d'augmenter, le système disparaît, ce qui peut conduire à sa renaissance, par mutation de la langue utilisée et des voies de communication. Cela se fait soit par un ordre imposé : c'est le *principe de redondance par la loi,* soit par une communication nouvelle directe entre les parties : c'est la *réorganisation par le bruit.*

Le principe général qui regroupe ces trois types de *complexité par le bruit* fournit donc une première métaphore d'interprétation des conditions de la dégradation et de la réorganisation d'une société, quand on la regarde de l'extérieur. Elle fournit aussi l'intuition de certaines causes de crise (la dégradation des modes de communication par des parasites) et l'image de l'après-crise (la restauration du sens ou l'invention d'un autre sens).

Ces intuitions sont tout à fait compatibles avec ce que l'on sait de l'Ordre rituel : il est en effet un compromis entre diversité (variété) et ressemblance (redondance) ; il se délite par excès de ressemblance ou excès de différence. Les crises y ont des causes, bruits internes et externes, qui conduisent à des réorganisations autour d'un autre sens pour son observateur.

Mais qu'est-ce que ce hasard, qu'est-ce que ce bruit et cet observateur ? Pour y répondre, une autre théorie développe la même métaphore sans avoir besoin d'hypothèses non déterministes, sans avoir besoin de faire de l'ignorance un concept scientifique.

1.2. Oscillations par fluctuations

La théorie des formes sociales et de leurs crises peut, en effet, s'appuyer sur une autre métaphore, issue de la chimie, et non plus de l'étude des télécommunications : celle des *oscillations par fluctuations.* Son élaboration doit à Prigogine [225] ce que la première doit à Atlan. L'essentiel des premières applications en sciences sociales est dû à Allen [7]. Je ne donne ici que le cadre général de cette métaphore d'une grande richesse, peut-être une nouvelle langue pour parler du monde matériel.

Du point de vue de la physique classique, une organisation est une double énigme, car elle nie localement à la fois les lois de Newton (puisqu'elle persiste sans équilibre) et les lois de Gibbs, (puisqu'elle interdit la croissance locale de l'entropie). Il fallait donc trouver une théorie, à la fois dynamique et thermodynamique, expliquant comment les organisations vivantes peuvent constituer de telles exceptions à l'une et l'autre lois. Si on traduit cette question en termes de sciences humaines, et puisque l'économie de la régulation renvoie aux lois de la mécanique et celle de la production à la thermodynamique, on doit se demander *comment une société existe, alors qu'aucune de ces deux théories ne la définit comme durable dans le monde de la nature et le règne du vivant.*

Prigogine écrit :

La thermodynamique a découvert qu'elle ne pouvait plus déduire

universellement les réactions d'un système à un changement de ses conditions aux limites, mais devait explorer la stabilité des structures singulières qu'engendrent les processus irréversibles dans certaines circonstances [225].

Le travail de Prigogine consiste donc à étudier les conditions dans lesquelles un ordre se forme et se détruit. Mais, contrairement à Atlan, il reste dans le cadre des concepts de la chimie traditionnelle. Il montre que l'évolution de tout système chimique s'exprime sous forme d'équations reliant les vitesses X des processus d'évolution chimique (par exemple, la quantité de chaleur ΔQ), les forces J qui les expliquent (par exemple, la différence de température ΔT) et la variation $\frac{dS}{dT}$ de l'entropie du système.

Ces relations s'écrivent, en général :

$$\frac{dS}{dt} = \Sigma x_k . J_K \text{ avec } \vec{J} = \varphi(\vec{X}), \text{ c'est-à-dire}$$

$$\frac{dS}{dt} = \vec{X} . \vec{J} = \varphi(\vec{X}).$$

Prigogine distingue alors trois cas, selon la structure de la fonction :

— *Si* $\varphi = O$, $\frac{dS}{dt} = 0$, l'équilibre est atteint et l'entropie maximale. *On est alors à l'équilibre, au désordre absolu.*

— *Si* φ *est une matrice,* c'est-à-dire si J est une fonction linéaire de X (comme dans le cas de la chaleur), on peut montrer que $\frac{dS}{dt}$ est positif et tend vers une constante. Autrement dit, le système tend vers une *production minimale d'entropie,* c'est-à-dire vers un « *état attracteur* » dans lequel les déséquilibres continuent à se généraliser, mais à vitesse constante.

— Enfin, dans le cas général où φ n'est pas linéaire (ce qui se produit, par exemple, quand un produit intervient dans sa propre synthèse), $\frac{dS}{dt}$ peut devenir négatif, c'est-à-dire que le système *peut*

voir augmenter son ordre, s'organiser par *oscillation,* en un nouvel ordre.

L'essentiel est là : un choc ou un événement quelconque, *une fluctuation,* peut modifier la fonction J et faire passer le système d'un cas de désordre à un cas d'ordre sous forme d'oscillation régulière ou de forme stable. Mais on ne sait pas, alors, s'il existe un état attracteur, c'est-à-dire s'il existe un état final unique du système et on ne peut spécifier davantage les conditions d'existence de l'Ordre.

Autrement dit, dans les deux premiers cas, toute structure organisée tend vers un désordre total ou continûment croissant. Par contre, dans le troisième cas, une structure organisée naît au milieu du désordre généralement croissant. Prigogine appelle une telle organisation *structure dissipative,* et décrit son évolution comme une *oscillation par fluctuation.*

On commence ainsi à comprendre dans quels systèmes chimiques l'ordre peut naître localement d'un événement aléatoire : dans quelles relations chimiques un système évolue vers des « horloges chimiques » oscillant autour de structures stables ou, au contraire, vers des équilibres chimiques.

Ce modèle a pu être utilisé pour comprendre les oscillations par fluctuations dans des systèmes plus complexes. Par exemple, on sait décrire comment les molécules d'eau, dans une masse en ébullition, s'organisent en flux réguliers et circulaires, nommés « instabilités de Bénard » ; comment les amibes « acrasiales » se structurent en colonies quand arrive une pénurie inattendue, pour chercher de la nourriture ; comment les termites construisent des piliers équidistants pour bâtir leurs structures à partir d'une quelconque d'entre elles ; comment les tourbillons apparaissent dans les écoulements fluides ; comment le glucose et l'ADN se reproduisent à l'infini l'un l'autre dans le processus génétique. On montre en effet que toutes ces formes obéissent à des équations chimiques du type de celles de structures dissipatives.

En résumé, la présence de boucles non linéaires ou de productions liées sous l'influence d'une perturbation ou d'une fluctuation extérieure créent la possibilité (et non la certitude) de l'évolution d'un système vers une *forme oscillante stable.*

Il n'existe pas de théorie générale de telles oscillations, mais on a déjà établi un certain nombre de résultats intéressants pour les

systèmes physico-chimiques, dont la généralisation à d'autres systèmes vivants n'est pas exclue.

On définit d'abord la *taille minimale* de la perturbation pour qu'elle soit organisatrice. On appelle cela « *seuil de nucléation* R_0 ». On montre que, pour qu'une oscillation puisse se mettre en place dans toute une région, et donc qu'une forme puisse y apparaître, il faut qu'elle puisse s'établir d'abord dans une région de rayon minimal « R_0 ». Autrement dit, si « R » est inférieur à ce minimum (dit « *seuil de nucléation* »), l'oscillation ne peut progresser et donc régresse jusqu'à disparaître. Si « R » est supérieur à R_0, l'oscillation s'amplifie jusqu'à organiser toute la région. Autrement dit, le système est tel que si R_0 est grand, il y a peu de chance que la fluctuation puisse atteindre une dimension élevée et qu'elle crée une fluctuation. Or, on démontre que R_0 augmente avec la transparence du système. Autrement dit, la *capacité d'organiser un système avec une perturbation diminue avec la facilité de la communication dans le système ; cette vitesse de communication détermine la taille maximale de l'organisation.* Plus elle est élevée, plus le système est instable. Si R_0 est petit, c'est-à-dire si la communication à l'intérieur du système est difficile, autrement dit si les éléments du système sont assez autonomes, de petites perturbations créent les conditions d'une fluctuation, destructrice et réorganisatrice.

On définit aussi le concept de *bifurcation :* quand une fluctuation crée une oscillation, celle-ci n'est pas entièrement déterminée par les conditions initiales du système : plusieurs oscillations différentes sont, en effet, possibles pour une même perturbation. Par exemple, plusieurs formes alternatives de termitières, de tourbillons ou d'horloges chimiques peuvent s'installer à partir de la même fluctuation. Le hasard influe donc sur l'ordre, et l'état du système n'est pas déterminé entièrement par ses conditions initiales. *Tout se passe donc comme si l'histoire d'un système était celle de choix successifs qu'il fait au hasard, parmi les évolutions que la nécessité rend possible.*

Ainsi, à la régularité réversible des lois de Newton et de Walras, et à la continuité irréversible de celles de Gibbs et de Marx, toutes déterministes, fait place l'exploration de conditions de stabilité et

d'instabilité singulières, choisies par le hasard, au moment de *bifurcations* parmi tous les états stables possibles. Prigogine retrouve ainsi, d'un point de vue complètement différent, la même métaphore qu'Atlan.

Là encore, il n'est pas pour l'instant d'application sérieuse de cette théorie aux systèmes sociaux. Seuls quelques exemples simples pris dans des domaines biologiques ou zoologiques ont déjà été explorés. On a étudié de cette manière le processus d'apparition d'une espèce ou d'une technique. Prigogine écrit à ce propos :

> La découverte ou la mise en circulation d'une nouvelle technique ou d'un nouveau produit rompt un éventuel « équilibre » social, technique ou économique, décrit par le plafond atteint par la courbe de croissance des techniques ou des produits avec lesquels l'innovation va entrer en compétition. Ainsi, exemple parmi d'autres, la multiplication des bateaux à vapeur entraîna la croissance de la demande en transport maritime, et donc la croissance de la population des navires. Comme dans nos exemples écologiques, il s'agit ici d'une situation très simple puisque l'innovation se borne à satisfaire de manière différente un besoin préexistant. En écologie comme dans les sociétés humaines, beaucoup d'innovations s'imposent sans « niche » préalable.

En résumé, l'oscillation par fluctuations (à la différence de la complexité par le bruit) construit un modèle *déterministe* de réactions et de perturbations, dont la forme finale reste indéterminée en raison de l'existence de bifurcations.

Atlan regarde le système de l'extérieur, Prigogine de l'intérieur. Le premier se place dans le contexte de la théorie de l'information, le second dans celui de la thermodynamique. Alors que la complexité par le bruit crée de la variété, l'oscillation par fluctuations produit des répétitions. Dans un cas, il s'agit d'une augmentation d'information du système, dans l'autre d'une diminution d'entropie.

Une synthèse est donc possible entre ces deux théories : l'une et l'autre constituent une théorie de l'ordre local, de sa rupture et de sa renaissance sous l'effet d'agressions aléatoires. L'une et l'autre énoncent des conditions de stabilité, de désordre et de réorganisation. Au moins autant que l'ont été les deux paradigmes précédents de la physique, celui qui s'esquisse là peut donc sans doute

ouvrir les voies à une réflexion sur l'ordre du monde et ses mutations : *il suggère que l'ordre naît du bruit, pour changer la langue qui parle du monde.*

Mais il faudrait, pour mieux fonder cette métaphore, construire une modélisation des formes et de leur déchirure ; c'est l'objet de la *théorie des catastrophes.*

1.3. Forme par catastrophe

La théorie des catastrophes est la version mathématique la plus avancée de cette même métaphore. Mais, à la différence des deux autres, elle ne fait jouer aucun rôle au hasard. Déterministe, elle entend décrire, expliquer et classifier les formes en fonction de ce que l'on connaît d'elles et, d'abord, de leurs frontières avec le désordre.

Pour René Thom, une forme est le résultat d'une discontinuité, elle-même produit d'une loi déterministe. Pour les étudier, il tente d'abord d'établir un catalogue des formes simples de discontinuité, dites « *catastrophes élémentaires* », dont toutes les formes de la nature ne seraient que des combinaisons. Il montre qu'il existe *sept* formes de telles catastrophes, et que toute forme est structurée comme la combinaison de sept types de lois déterministes.

La forme est une propriété qualitative d'un phénomène, une apparence saisie par une perception. Elle peut être spatiale (lorsqu'on observe, à un instant donné, un objet matériel), temporelle (la trajectoire d'un mobile), ou encore symbolique (la forme d'un discours...).

Pour décrire mathématiquement la constitution d'une forme par des perturbations, Thom utilise une description topologique du monde, nommée *espace substrat U.* Pour décrire une forme, il considère un domaine d'un espace topologique et, muni d'un dispositif d'évaluation qualitative (un microscope, un institut d'information...), et distingue sur U des *points réguliers* et des *points catastrophiques.* Un point de U est dit *régulier* s'il est qualitativement indistinguable de tout point suffisamment voisin de lui. Un point de U est dit *catastrophique* s'il n'est pas régulier. L'ensemble des points réguliers constitue un ouvert pour la topo-

logie de U. Son complémentaire K, ensemble des points catastrophiques, est donc fermé. Ce fermé dessine la forme observée par U. Une forme est donc caractérisée par sa « morphologie », c'est-à-dire par la donnée (U, K) de son espace substrat U, et de son ensemble de catastrophes K. Autrement dit, pour décrire une forme, il suffit de définir la nature topologique de U, le dispositif d'observation et la structure géométrique de K.

Mais si une forme est soumise en permanence aux effets des perturbations du milieu, ou si les outils d'observation sont approximatifs, et si, donc, les mesures sont entachées d'erreur, comment peut-on repérer une forme ? Thom introduit le concept de *stabilité structurelle* : une forme est dite *observable,* et donc peut être décrite, si son ensemble de catastrophes K est *structurellement stable,* c'est-à-dire s'il reste invariant sous les effets de petites perturbations. Il entend par invariant le fait qu'une petite déformation des conditions d'observation n'entraîne, au plus, qu'une petite déformation de l'ensemble des catastrophes. Les phénomènes se déroulent dans le temps. Or, le temps n'a pas de dimension spatiale et on ne peut le saisir qu'à travers la mémoire. L'évolution dans le temps de la forme d'un objet spatial ne peut donc être conçue qu'en termes de trajectoires. Aussi, il convient de regarder un espace substrat U comme le produit d'un domaine spatial W par un axe de temps T, soit $U = W \times T$ (on peut penser, par exemple, à l'écoulement d'un fleuve W où apparaissent et disparaissent des tourbillons K). Autrement dit, l'observation et la description se réalisent sur des sections de U à temps constant. L'objet peut alors être réduit, à chaque instant, à un point de W, et son évolution à une trajectoire sur W. Chaque point de U évolue sur une échelle de temps qui lui est propre, selon un temps interne.

Par exemple, l'évolution d'une économie peut être observée, dans une telle conceptualisation, à travers un ensemble de mesures, à chaque instant, du niveau de la production, de la consommation, de l'investissement, de l'emploi, des prix, etc. Chaque situation est représentée par un point d'un espace R^n, d'où on observe l'évolution, au cours du temps, par la forme géométrique de l'ensemble.

La théorie propose alors d'expliquer la dynamique de cette morphologie. Soit une forme dynamique, dont la morphologie se

révèle, en creux, sur un espace substrat $U = W \times T$. La première affirmation de la théorie est que l'état de chaque point obéit à une loi déterministe. Plus précisément, le substrat U est le siège d'un processus dynamique, la loi de l'évolution. Autrement dit, en chaque point U, en un temps interne, non observable, une dynamique agit sur U et évolue rapidement vers un état d'équilibre, un régime stable, grâce auquel une morphologie devient observable : pendant ce temps, la loi fait tendre chaque point vers un équilibre.

On considère un voisinage v_u de chaque point u et on suppose que le substrat est assez homogène pour que les ensembles v_u, qu'on nomme *fibres,* soient partout identiques, $v_u = v$ pour tout $u \in U$. Cet ensemble est dit ensemble « fibré » (v, U) de base U et de fibre v. On représente la loi qui régit l'évolution de chaque point u par un champ de vecteurs X sur le fibré (v, U) ; ce champ X induit autour de chaque point u un champ de vecteurs $X_u(t)$ sur v, qui varie continûment avec u. X(t) décrit, selon un temps interne à la fibre v, les trajectoires de chaque état local. Alors la seule donnée de son état initial détermine l'évolution de X dans ce temps interne et son *état limite* $X_u(t)$.

Thom montre que *la dynamique de chaque point de l'ensemble, généralement inobservable, détermine la morphologie observable sur l'ensemble.* Plus précisément, il démontre qu'il existe un lien entre la loi et la catastrophe : il établit qu'un point u du substrat U est régulier lorsque la loi locale en ce point u atteint son état limite. Un tel point est dit un *attracteur :* il définit l'apparence du système en u. Un attracteur est *structurellement stable* si, en déformant légèrement le champ local $X_u(t)$, il reste topologiquement le même. Du fait de la continuité, qui étend la régularité d'un point tout autour de ce point, l'état limite d'un attracteur structurellement stable est, qualitativement, celui de tout un voisinage de u. Par contre, en un point catastrophique, il se passe quelque chose qui empêche d'y atteindre un état limite unique et qui se traduit par une discontinuité qualitative. Plus précisément, à proximité d'un point catastrophique, la loi atteint plusieurs états limites distincts, selon la direction dans laquelle on tend vers v. Alors, plusieurs attracteurs structurellement stables coexistent au voisinage de v, de sorte que tout passage au point v contraint à un brusque changement d'état limite.

Thom montre qu'un ensemble obéissant à une loi atteint dans U *son état limite « presque partout », c'est-à-dire partout sauf dans l'ensemble K de catastrophes. La loi définit alors la forme.* Si on se donne le substrat U, la dynamique X et un état initial e, l'ensemble K de catastrophes est noté K (U, X, e).

Mais seule la morphologie (U, K) est accessible à l'observation ; *on peut se demander comment déduire, de l'observation (U, K), l'ensemble (X, e). C'est-à-dire comment déduire la forme de la connaissance de la rupture, l'ordre du bruit.*

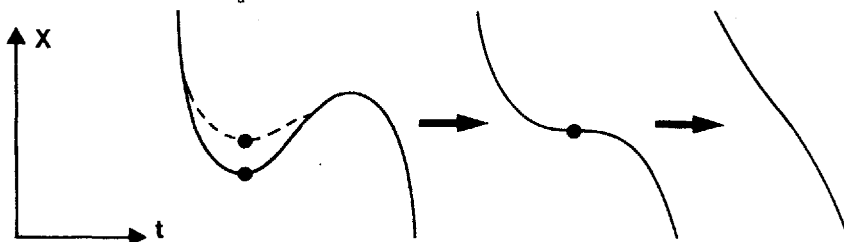
Telle est l'ambition de la théorie des catastrophes. Elle caractérise une forme par la donnée, dans un espace substrat U, d'une loi dynamique X qui agit ponctuellement sur U et qui, par endroits et au cours du temps, empêche un point d'atteindre un état limite, créant ainsi une forme K (U, X, e).

L'ambition de la théorie des catastrophes est alors de *classifier* formellement des lois X en fonction des ensembles K, afin de trouver, pour chaque ensemble de catastrophes, l'ensemble des lois auxquelles il peut obéir et déduire ainsi la forme à partir des ruptures. C'est un problème difficile, qui n'a pas encore reçu de solution mathématique générale.

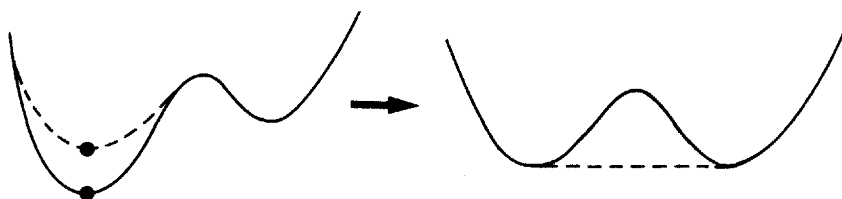
On en connaît la théorie *pour les seules catastrophes élémentaires,* c'est-à-dire lorsque la loi X se réduit à une famille de fonctions continue telle que, aux points réguliers u, $X_u(t)$ est stable et l'état local limite en fonction de t est un de ses minima. Quand on déplace u parmi les points réguliers, la fonction potentielle X_u se déforme en gardant la même forme et l'état limite se modifie de façon continue. Par contre, en un point catastrophe, la fonction devient brutalement instable, et engendre une discontinuité qualitative du substrat.

Cela peut se produire dans trois cas :

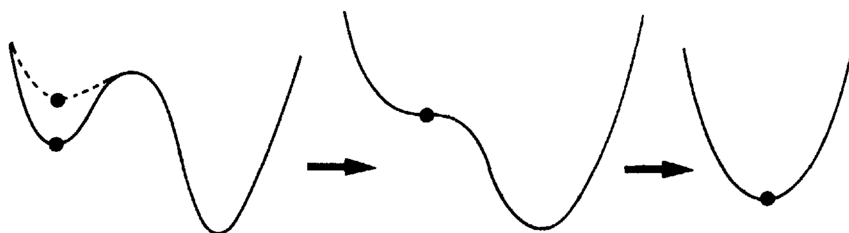
• Quand l'état limite, minimum de X_u vient à disparaître dans la déformation de X_u



• Quand il entre en compétition avec un autre minimum



• Quand il vient se fondre avec un autre minimum



Intuitivement, il est évident que l'ensemble K des points catastrophes, dites *catastrophes élémentaires*, est alors l'ensemble des valeurs de u pour lesquelles change brusquement le *nombre* de minima de X_u. *Cet ensemble K dessine une forme sur u en regroupant tous les points u où se modifie le nombre de minima de* $X_u(t)$ *par rapport à t.*

A chaque champ de potentiel X correspond donc un ensemble de catastrophes élémentaires, une forme. Autrement dit, il existe une forme pour chaque X. La question se pose de savoir combien

de formes sont possibles. L'intérêt des catastrophes élémentaires est que, dans certains cas, le nombre de formes possibles est fini. Plus précisément, *René Thom montre que, quand la dimension du substrat est inférieure à 5, il y a 7 formes possibles, et qu'au-delà, il y en a une infinité.* Autrement dit, quand l'espace a moins de 5 dimensions, les formes simples ne peuvent être que de sept sortes. Sur un espace substrat de dimension au plus égale à quatre et dont l'évolution est régie par un potentiel X, il existe sept formes standards déterminées par sept potentiels élémentaires F_i. Elles sont dites catastrophes élémentaires et peuvent être visualisées. Elles portent les noms de pli, fronce, queue-d'aronde, papillon, ombilic hyperbolique, ombilic elliptique et ombilic parabolique. La connaissance de cette liste des formes possibles de catastrophes simples permet d'induire la loi conduisant à toute catastrophe, exprimée comme une combinaison de ces formes.

Mais la situation générale n'est pas simple : parfois l'observateur ne peut observer que des sections temporelles de la morphologie, variant selon des fonctions n'atteignant pas de minimum en leurs points réguliers. Dans le cas général, on ne peut donc rien dire des relations déterministes entre la forme et les catastrophes, et la théorie de Thom n'offre alors rien de plus qu'une piste métaphorique pour un néo-déterminisme.

Les théories de l'« oscillation par fluctuations » et de la « complexité par le bruit » peuvent s'insérer dans le cadre de la théorie des catastrophes : pour cela, il faut penser le passage d'un bruit à une complexité ou d'une fluctuation à l'oscillation comme la conséquence d'une catastrophe survenant dans la dynamique entraînant l'évolution du système vers une forme.

Ces trois théories convergent donc et leurs résultats se cumulent : une organisation existe quand des informations ayant un sens pour ses membres y circulent et produisent un compromis entre identité et diversité ; quand la production de l'organisation par elle-même obéit à des lois non linéaires et continues ; quand on peut déceler la loi dynamique d'une forme à partir de ses ruptures. La forme peut être détruite par l'agression d'un parasite, du bruit, de la fluctuation, de la catastrophe, ou par l'accumulation de conflits internes. Mais, dans certains cas, au-delà de la

crise, le parasite permet une réorganisation passagère sous forme de complexité, d'oscillation, de forme, par l'assimilation du parasite qui devient le sens, ou par son élimination hors du système.

Tel est le résultat de toute la théorie de la forme, support métaphorique du paradigme nouveau, mais aussi métaphore possible des théories des deux premiers mondes.

En effet, tout d'abord, la régulation est une organisation où s'échangent des prix et des quantités. Le bruit y est le parasite qui freine le fonctionnement du marché, c'est-à-dire la monnaie, ou tout autre frein au jeu de la concurrence, tels les syndicats. Le dépassement de la crise y exige la restauration de la communication, par une politique monétaire ou un contrôle des salaires.

De même, la production est une organisation dans laquelle l'information qui circule est la quantité de travail incorporée dans chaque objet, le parasite qui interrompt la communication de l'information étant ce qui sépare les travailleurs de la valeur, c'est-à-dire la classe capitaliste. Le dépassement de la crise passe ici par la domestication de la classe capitaliste ou son élimination.

Dans ces deux mondes, le dépassement de la crise exige donc l'assimilation du parasite ou son élimination. Mais la métaphore est beaucoup plus large : elle peut en effet s'appliquer aussi à des informations de beaucoup plus grande signification que les prix ou la valeur travail. Il faut alors parler du sens, mais il n'existe aucune théorie formelle capable d'en rendre compte à l'intérieur de la théorie mathématique : on ne quantifie pas le sens des mots. Sa valeur démonstrative n'est alors que dans la beauté du discours qu'elle constitue, dans la sensibilité qu'elle éveille.

Ainsi, toute théorie peut être esthétique de la forme, comme inversement toute œuvre d'art peut être théorie sur le monde : par exemple, un tableau de Breughel est un regard théorique sur l'organisation de l'empire des Habsbourg. Un quatuor de Beethoven est une méditation sur les conflits de formes. Mais l'interprétation de la littérature est infiniment plus accessible que celle des autres arts, parce qu'elle use de la métaphore essentielle de l'Ordre du Monde : la langue. Alors, comme en esquisse d'une théorie esthétique de la crise, en amorce d'une sémiologie littéraire des formes sociales et en hommage à l'un des plus grands et des plus méconnus écrivains français vivants, voici l'analyse d'un

regard romanesque sur l'ordre, comme dernier préalable à mon propre discours sur la crise : *Le Rivage des Syrtes.*

II. — UNE BRÈCHE DANS NOTRE SOMMEIL

2.1. L'homme-bruit

Au début du siècle, Aldo, jeune bourgeois riche et désœuvré d'Orsenna, capitale d'un empire déclinant et baroque. Lassé de sa vie mondaine, il quitte la capitale pour prendre un poste d'observateur dans une lointaine Amirauté, au bord de la mer des Syrtes, province frontalière aux marges d'un obscur royaume du Farghestan contre lequel, trois siècles plus tôt, Orsenna a mené une guerre étrange et tapageuse, enlisée peu à peu dans la non-bataille, dans le silence des armes.

Mais, en l'empire affaibli, nostalgique de sa force effacée, la mémoire du peuple fait survivre la violence.

> L'inachèvement même de cette guerre, signe, en réalité, d'une chute de tension sans remède, était l'essentielle singularité qui nourrissait encore quelques imaginations baroques.

Sans que, jamais, nulle paix n'ait été signée, la guerre interrompue est entrée dans l'histoire d'Orsenna, comme fait d'armes majeur, victoire flamboyante. Pourtant, en même temps que le front des Syrtes, l'empire tout entier s'est assoupi ; nulle passion ne traverse plus le peuple, nulle ambition n'agite plus l'élite alanguie, nul rêve ne secoue plus la nation démesurée, rien ne semble plus pouvoir interrompre le mouvement insensé des jours, ni réveiller l'âme d'un peuple.

> C'était comme si tout l'effort séculaire d'Orsenna, toutes les images qu'elle s'était complu à donner de la vie, eussent visé à une chute de tension presque effrayante, à une *égalisation* finale, où se fussent déchargés toutes les choses et tous les êtres de leurs affirmations de présence offensante et de leur dangereuse électricité.

Mais l'Amirauté elle-même, point focal du roman, tourbillon qui va entraîner le fleuve de l'Histoire en un vertige de feu, se refuse à accepter cette cristallisation de la vie. La guerre y est encore présente dans les cartes, les grimoires, les armes et les remparts. Nul n'y échappe à la fascination du large et au vertige de l'ennemi.

Au-delà d'elle, d'étranges rumeurs prolifèrent : le refus d'assumer la paix dans les Syrtes se lit comme menace d'une attaque par le Farghestan. Pour la prévenir, ou la provoquer, Aldo approche son bateau des côtes du Farghestan, ce que nul, depuis trois siècles, n'a plus osé. Quelques coups de canon partent du port de Raghes : semonce ? dérision ? maladresse ? Aldo n'insiste pas, et fait demi-tour.

Le bruit à peine entendu de cette arme inutile libère un formidable bouleversement, qui va détruire l'empire d'Orsenna : loin de la capitale, en une mer sereine, sans que nul ne puisse expliciter le prétexte, une guerre éclate, nécessaire, inéluctable. Etrange fonction d'un bruit détruisant l'Ordre qui l'a lui-même rendu inévitable.

> C'est peut-être le bruit d'un pas isolé sur le pavé des rues, ou le premier cri d'un oiseau parvenu faiblement à travers le dernier sommeil. Mais ce bruit de pas éveille dans l'âme une résonance de cathédrale vide, ce cri passe comme sur l'espace du large, et l'oreille se tend dans le silence sur un vide en cours qui soudain n'a plus d'écho sur la mer [...] C'est qu'une brèche s'est ouverte dans notre sommeil, qu'une paroi nouvelle s'est effondrée sous la poussée de nos songes, et qu'il nous faudra vivre maintenant pour des longs jours comme dans une chambre familière dont la porte battrait inopinément sur une grotte.

Une brèche dans notre sommeil. Comme si, brusquement, l'Empire se réveillait et entendait en lui l'annonce vertigineuse du risque, l'appel vivant de l'inconnu.

Dans un réseau complexe de rumeurs et d'espions, de prédicateurs et d'intrigantes, Orsenna s'ébroue, la nostalgie de la guerre devient volonté de vaincre ; l'espérance de vivre devient passion de lutte. Après que le Farghestan eut tenté, ou fait comme s'il tentait, d'obtenir le désaveu de l'expédition de l'Observateur, la guerre éclate enfin. Gracq n'en dit rien, sinon qu'elle détruira

l'empire d'Orsenna : Aldo vivra le « cauchemar qui monte du rougeoiment de la partie détruite ».

Ainsi s'achève *Le Rivage des Syrtes*. Aldo est-il le détonateur d'une guerre absurde, ou bien le parasite d'un phénomène nécessaire, ou encore le jouet d'un suicide libérateur voulu par Danielo, le dirigeant le plus élevé d'Orsenna ?

Métaphore majeure. Tout ce que, difficilement, les métaphores mathématiques tentent de dire, Julien Gracq l'exprime en la somptueuse ambiguïté de l'œuvre d'art. Toute la métaphore de la forme s'y trouve : Aldo est l'Observateur, devenu peut-être acteur, programmé par une organisation (ou par un homme) pour être le bruit au déclenchement de la crise nécessaire, dont l'Empire n'était que le moment passager, rare, improbable, qu'il faut laisser se défaire le moment venu.

Homme-bruit, choc aléatoire, il déclenche la catastrophe voulue et, peut-être, tout de suite regrettée par le peuple entier.

> De tels hommes n'ont peut-être été coupables que d'une docilité particulière à ce que tout un peuple, blême, après coup, d'avoir abandonné en eux, sur le terrain, l'arme du crime, refuse de s'avouer ce qu'il a, pour un instant, voulu à travers eux.

Alors le désir inconscient de refuser le nivellement, de suivre son destin, d'accomplir son programme est plus fort que la peur : le hasard est intuition de l'avenir, la nécessité est mémoire de l'histoire ; mais quand la mémoire a fait sienne l'intuition, elle l'oublie et Aldo s'efface dans l'Histoire. « Quand un coup de vent, par hasard, a poussé le pollen sur une fleur, il y a dans le fruit qui grossit quelque chose qui se moque du vent. »

Ainsi, quand vieillit un monde, quand une société n'a plus d'autre projet que sa propre mort, elle doit, pour suivre son destin, créer les conditions de la violence et de l'aventure, en sachant qu'elle l'emportera mais que cet achèvement est nécessaire à une renaissance rêvée.

Renaissance d'Orsenna ? Rien n'en témoigne, sinon l'essentiel, c'est-à-dire le livre lui-même, qu'Aldo écrit beaucoup plus tard, après la guerre. Orsenna renaît sûrement de la violence même dont elle a voulu mourir. Mais sa renaissance elle-même ne sera que passagère, retour de l'extrême improbable.

Un État ne meurt pas. Ce n'est qu'une forme qui se défait. Un faisceau qui se dénoue. Et il vient un moment où ce qui a été lié aspire à se délier, et la forme trop précise à rentrer dans l'indistinction.

Rien de plus ne peut être dit sur ce que sont une crise et un ordre. Sur la vaine démission de la vie lorsqu'elle n'est qu'un état, un État, et non une vie, une Vie.

2.2. L'Ordre du monde

Ces métaphores racontent la forme de l'Histoire. Elles donnent sens au passage de l'Ordre rituel à l'Ordre marchand actuel, comme une traduction de la langue des mythes en celle des corps, puis en celle des objets, comme une suite de renversements de l'ordre par un bruit : *ce qui est naît de ce qui n'est pas.*

Mais ne pourrait-on se passer, dans ce récit des crises et des après-crises, de toutes ces métaphores ? Après tout, on sait que l'Ordre rituel le cède à l'Ordre impérial lors de la monopolisation du surplus, par une famille, ou un groupe, sur un territoire déterminé. De même, on a largement décrit le passage de l'Ordre impérial à l'Ordre marchand en Europe, vers le XIIe siècle, comme le résultat de la lutte révolutionnaire des esclaves [73] ou du déclin du système agricole des couvents [73], ou encore, de l'émergence des villes d'Italie [305], ou enfin des découvertes technologiques [113] et géographiques.

Mais, en fait, aucune de ces explications ne se suffit à elle-même et, pour les comprendre vraiment, il faut expliciter le contexte théorique dans lequel elles s'inscrivent, déceler à quel critère de vrai elles renvoient, à quel Monde elles appartiennent. On se rend compte, alors, que ces théories s'inscrivent nécessairement dans l'un ou l'autre des Trois Mondes.

Par exemple, il existe trois types de théories pour expliquer l'avènement du capitalisme.

Dans le Premier Monde, Adam Smith considère le capitalisme comme un comportement inné de l'homme, pour qui l'échange rationnel est, depuis toujours, la meilleure façon de réaliser ses motivations égoïstes. Le capitalisme est donc né voici plusieurs

millénaires, et les rituels ou les empires n'en étaient que l'habillage secondaire.

Pour Marx, au contraire, le capitalisme caractérisé par la domination d'une classe apparaît, vers le XVIe siècle, comme résultat de l'évolution historique des rapports de production et des luttes de classes, pour le contrôle du surplus, à l'intérieur du système féodal.

Enfin, pour d'autres encore, comme Sombart [275] ou Weber [309], le capitalisme se définit par une certaine culture, entreprenante, risquée, capable de renoncer à des gratifications immédiates, pour attendre des récompenses à long terme. Le capitalisme naît quand la culture capitaliste se cristallise en un peuple. Pour Sombart les Juifs, selon Weber, les protestants. Bien que schématiques et historiquement inexactes, ces deux œuvres ébauchent une théorie du Troisième Monde, puisqu'elles font de la culture la caractéristique de l'Ordre.

Ainsi, derrière chaque réalité, il y a une théorie. Certes, je ne prétends pas que la théorie puisse s'énoncer indépendamment de la réalité, mais elle peut, cependant, être formalisée en des concepts que l'observation ensuite concrétise en de multiples avatars.

Voici les concepts et la théorie qui animeront les deux prochains chapitres.

J'appelle *organisation sociale* un ensemble d'individus reliés par la signification commune des informations qu'ils échangent. La fonction de cette signification est de conjurer la peur de la violence, par la *hiérarchisation* des êtres et des objets et la *polarisation* de leur rivalité. J'appelle *biens* ces êtres et ces objets. L'organisation est caractérisée par la langue qu'on y parle, par la culture qui y mime violence, rivalité, hiérarchie, polarisation, qui y nomme l'autre et les autres.

La structure d'une organisation est définie par les trois *réseaux* organisant, respectivement, la production de l'*offre* des êtres et des objets, celle de leur *demande,* et les conditions de leurs relations, de l'*échange.*

Le *réseau de production d'offre* regroupe l'ensemble des structures produisant, avec du travail, des biens consommés par les hommes. C'est la production de rites ou de maïs dans l'Ordre rituel, de blé ou de pyramides dans l'Ordre impérial, de marchan-

dises dans l'Ordre marchand. Le *réseau de production de demande* est l'ensemble des structures canalisant la violence vers l'appropriation des biens produits par le réseau de l'offre. Le *troisième réseau, celui de l'échange,* regroupe les appareils par lesquels s'opèrent la confrontation et l'adéquation des deux premiers réseaux. C'est le rituel de passage de l'Ordre rituel, les ports de commerce de l'Ordre impérial, les places de marché de l'Ordre marchand.

La forme de chacun des trois réseaux dépend de trois paramètres : le *surplus* dégagé, le *savoir* utilisé, et la *hiérarchie* des individus dans la société.

Le *surplus* est la part de la valeur, mesurée selon une unité propre à l'Ordre, que s'approprie la classe dominante, une fois déduits les *coûts d'organisation* (c'est-à-dire le coût de production des trois réseaux). Le surplus dépend des rapports du pouvoir et du savoir. Il est dépensé dans l'Ordre rituel sous forme de *potlach,* dans l'Ordre impérial sous forme monumentale, dans l'Ordre marchand sous forme d'investissement, et dans les trois ordres sous forme de prestige, pour sauver le pouvoir en affirmant son contrôle de l'avenir. Il n'est pas extorqué par les puissants car les autres l'acceptent en échange de leur sécurité.

Le *savoir* est l'ensemble des connaissances sur le monde utiles au fonctionnement de l'organisation : cultures, mythes, lois ou techniques.

La *hiérarchie* partage la société en trois groupes : les *dominants,* qui contrôlent les réseaux d'offre et de demande en participant à leur production, les *dominés,* qui produisent les réseaux par leur seul travail, et *le milieu,* qui, en général, contrôle le réseau d'échange et sert d'intermédiaire, de médiateur entre les deux groupes extrêmes.

Les réseaux de demande et d'échange sont financés par une rente prélevée sur le surplus. Le reste de la valeur produite finance les coûts de l'offre.

Une société est dite *auto-organisatrice* si elle est capable de produire une demande pour les biens qu'elle offre. Autrement dit, si les trois réseaux sont efficaces en même temps. Le réseau d'offre est efficace s'il dégage assez de surplus pour que les groupes dominants puissent, par leurs dépenses de ce surplus, maintenir leur pouvoir. Le réseau de demande est efficace s'il canalise la polari-

sation et la différenciation dans la consommation des biens produits par le réseau d'offre. Enfin, le réseau d'échange est efficient s'il compense l'identité qu'implique l'échange.

Pendant un temps assez bref, une société peut être auto-organisatrice, mais *seulement en augmentant sa taille*. En effet, quand le réseau d'offre est efficace, c'est-à-dire quand il dégage un surplus important, il peut augmenter la dépense des classes dominantes, afin de produire un sens de la demande pour tous. Réciproquement, le réseau de demande étant efficace, les biens produits sont à la fois accessibles et désirés, et leur usage aide à dégager un surplus, qui réduit le coût de l'offre.

Mais l'auto-organisation ne peut être que passagère. En effet, toujours des parasites créent les conditions d'une rupture du sens, c'est-à-dire une destruction de la capacité de polarisation et de différenciation. Ils rendent ainsi impossible d'avoir, à la fois, assez de surplus pour les dépenses des dominants, et assez de moyens d'organisation pour les autres.

Ces bruits, ces parasites peuvent être sans rapport avec le fonctionnement même de l'organisation (ou en tout cas sembler tels, dans l'état actuel de la connaissance). C'est, par exemple, le cas d'une guerre, d'un cataclysme naturel, d'un prélèvement extérieur sur le surplus, qui rompt un des réseaux. Ainsi, l'arrivée de Cortès au Mexique vue par les Aztèques au XVIe siècle, la Grande Peste, l'enlisement du port de Bruges, ou la guerre des Turcs et de Venise, semblent être des bruits de cette catégorie. Mais peut-être un jour pourra-t-on démontrer qu'ils sont impliqués par le mode même de fonctionnement de l'Ordre alors en place.

D'autres bruits sont provoqués par le jeu même des réseaux. Ils sont nécessaires. C'est, par exemple, le cas de l'épuisement des ressources agricoles des Mayas au Xe siècle, de la Guerre de Sécession, de la croissance des dépenses de production au XXe siècle. En effet, *le processus auto-organisateur implique justement la croissance de l'organisation, c'est-à-dire l'extension des réseaux.*

Or, cette extension n'est pas durablement compatible avec l'auto-organisation. En effet, la croissance rompt le sens des objets qui circulent, et les groupes sociaux du milieu de la périphérie deviennent de plus en plus difficiles à intégrer dans l'Ordre. La part du surplus consacrée à la rente pour donner sens aux dépenses augmente, et la part du surplus que la classe dominante peut

dépenser pour améliorer les réseaux de production d'offre doit diminuer, ce qui réduit les moyens des puissants.

Ainsi, l'auto-organisation régresse en une *désorganisation*. La *crise* commence. Il n'y a plus ni polarisation, ni différenciation. Tout se défait. Une *réorganisation* exige la reconstitution d'une culture, d'une langue. Désorganisation et réorganisation constituent la crise. Elle prend beaucoup plus de temps que n'en a vécu la forme et que n'en vivra la suivante.

Deux cas sont possibles : soit l'Ordre ancien est rétabli par l'élimination du parasite ; en général, cela s'accompagne d'une complexification de la culture existante, et d'une extension des réseaux. Soit, lorsque cela est possible, un Ordre nouveau, s'installent, avec une autre culture, d'autres classes dominantes, d'autres savoirs, d'autres modes de dépenses du surplus. Chaque crise est donc extension de l'Ordre dans l'espace et le temps.

L'histoire des Ordres successifs est celle de telles mutations, de réécritures, de versions successives d'un même livre. Mais rien n'est irréversible, et il existe des bifurcations possibles au moment des crises. L'Histoire s'écrit comme un livre : le hasard y est comme l'intuition, la nécessité y est comme la mémoire. Une fois écrite, l'intuition devient mémoire, le hasard devient nécessité, la bifurcation retenue devient la loi.

De crise en crise, de choix en choix, cette évolution semble décrire comme un mouvement ayant un sens : vers la disparition de la parole, vers la généralisation de l'objet. A chaque crise, une culture nouvelle prend le pas sur les autres et devient dominante. Une culture de plus en plus universelle, de plus en plus réductible à la marchandise.

Il semble que toute culture, pour devenir dominante, doit avoir deux qualités.

D'abord, elle doit avoir une *capacité d'amnésie*, parvenir à faire oublier rapidement le mode d'organisation antérieur. Ceci peut venir soit de ce que l'élite antérieure a été partiellement détruite (l'Angleterre après Cromwell), soit de ce que l'élite nouvelle veut oublier son passé (Juifs espagnols et protestants français, à Amsterdam), soit encore de ce que la nation est elle-même sans passé (les émigrants aux États-Unis), soit enfin de ce que la philosophie pousse à cette amnésie comme ascèse de disponibilité mentale (le taoïsme, en Asie).

Elle doit avoir aussi une *spécificité du sens*, c'est-à-dire qu'elle doit pouvoir donner un sens, pour les dominants, au savoir nouveau, même si son invention est étrangère (comme l'imprimerie pour Anvers, la flûte pour Amsterdam, la machine à vapeur pour l'Angleterre, ou l'automobile pour les États-Unis).

La langue de trois Ordres semble s'être partagée l'Histoire du Monde. D'abord, l'*Ordre rituel*, où le surplus, le savoir et la hiérarchie sont fondés sur le mythe. *L'Ordre impérial*, ensuite, où le surplus, le savoir et la hiérarchie sont fondés sur la force. *L'Ordre marchand,* enfin, où le surplus, le savoir et la hiérarchie sont fondés sur l'échange.

Il y a environ trois mille ans, quand l'Ordre rituel s'estompe, l'Ordre impérial règle le monde. Vers le XIIe siècle, l'Ordre impérial cède la place centrale à l'Ordre marchand. Celui-ci commence par n'être qu'européen, puis, au XIXe siècle, s'étend au monde entier. Depuis, son extension se fait par le contrôle d'une fraction croissante du temps, par une traduction croissante de la langue des mythes en langue des objets, des objets en artefacts, des rites de passage en super-marchés, de la ritualité totalitaire en solitude onaniste.

La révolte des dominés prend sens, de tout temps, comme un simple accélérateur du probable, comme une connivence trompée des faibles avec les forts.

Aussi la seule rébellion possible devient-elle la subversion de la parole elle-même, et la liberté s'inscrit dans la création, enfin possible, de langues et de formes, pour soi, pour l'autre, pour les autres.

8.
La Voie et le Bol vide

La Voie est comme un Bol vide
Que nul usage ne comble
Lao Tseu, *Tao te king*, 4

Dans chaque Ordre, la violence est gérée par une ruse qui la masque. Le Bol se remplit par la ruse et se vide par la violence. Comme il existe trois sommets à un triangle, trois formes de violence, trois sphères de biens, trois formes d'échange, il existe trois formes de conjuration du Mal : la peur de l'au-delà, la force des vivants, la raison des objets. La première fonde l'*Ordre rituel*, la seconde l'*Ordre impérial*, la troisième l'*Ordre marchand*.

Évidemment, ce ne sont là que des formes pures, qui en réalité se métissent, comme les peuples et les langues, dans le temps et l'espace.

Dans l'Ordre impérial, les objets vivent une vie plus abstraite que dans l'Ordre rituel, car la taille de chaque empire est trop grande pour que chaque objet y ait un nom propre, une personnalité. La violence s'humanise, les âmes deviennent corps, les objets deviennent catégories. Gérer la violence, c'est alors enfermer les corps dangereux, et dépenser le surplus à la construction des monuments et au contrôle militaire des territoires. Le travail est contraint par la force, au lieu de l'être par le rite. Des peuples se chargent des risques de l'échange, le contrôle militaire sur un espace croissant exige des communications de plus en plus complexes.

Bientôt, l'Ordre impérial se brouille et la violence change

encore de sens. Elle devient celle de l'argent, conjurée dans l'échange, et d'autres intermédiaires en assument la gestion.

L'Ordre marchand se divise en deux périodes. L'une, le *capitalisme agricole*, commence au XII[e] siècle, et produit en grande série les services rendus par la terre. L'autre, à partir du XVIII[e] siècle, *capitalisme industriel*, transforme en objets les autres services rendus par l'homme, le transport, le logement. Dans la crise actuelle, cette deuxième phase débouche sur l'industrialisation des services rendus à soi-même.

I. — L'ORDRE IMPÉRIAL *

Quand l'Ordre rituel ne suffit plus à donner sens à l'Ordre, la violence se déclenche. Au lieu du pouvoir disséminé de l'Ordre rituel, un clan ou une famille prend le pouvoir, d'abord au nom de la parole des dieux, puis au nom de la seule force. A la peur des prêtres fait place celle de la police. Elle surveille les hommes, décèle les déviants pour les enfermer.

Le savoir utile à l'Ordre impérial est celui qui y produit ce surplus et aide à le dépenser. Par exemple, les empires des Pharaons développent l'astronomie, parce qu'elle est utile à l'agriculture et fonde les monuments, mais ils n'utilisent pas la machine à vapeur, dont ils connaissent pourtant le principe, sauf pour ouvrir les lourdes portes de certaines pyramides. De même, parce que seule l'agriculture extensive importe, les empires amérindiens négligent la roue et le métal et n'utilisent l'écriture que pour élaborer les règles de l'architecture, conserver la mémoire des Grands, mesurer le temps, et organiser les rapports à la terre dans le secret des temples ; partout, la météorologie, science majeure du temps, se nomme encore astrologie.

Le surplus est le résultat d'une collecte physique, appuyée sur l'armée et la police. Une aristocratie bureaucratique et centralisée, le *cœur*, l'utilise aux dépenses qui affirment sa puissance, agricole et monumentale, et en redistribue une partie à ceux qu'elle veut s'associer, les *dominés*, et le *milieu*.

* Je ne consacrerai ici qu'un bref sous-chapitre à cet immense problème, pour le reprendre dans un prochain livre.

Ainsi, par exemple, au Dahomey, le roi affirme spectaculairement son rôle de collecteur et de redistributeur du surplus par une grande cérémonie annuelle, événement majeur du cycle économique, que Polanyi décrit ainsi :

> Durant toute une journée de représentation, le roi recevait des dons, des paiements et des tributs, avant de distribuer *une partie* de ces richesses sous forme de cadeaux à la foule. L'aspect économique de ce processus peut s'analyser comme un double mouvement de biens et d'argent, en direction et à partir du centre, c'est-à-dire sous forme de redistribution. C'était la principale occasion de consolider les finances et l'administration royales, et de distribuer des cauris et d'autres importations parmi le peuple. On y prenait soin de la rémunération de tous les hauts fonctionnaires, auxquels étaient accordées de précieuses récompenses en alcool, tabac, soieries, robes, tapis et autres produits de luxe. Des marchands étrangers et des hommes d'affaires contribuaient par des sommes importantes aux revenus royaux, tandis que les administrateurs indigènes, occupant des postes lucratifs, remettaient une part de leurs revenus au roi. Ces paiements n'étaient pas toujours faits en public, tandis que, pour les contre-dons royaux, il était procédé à une mise en scène visant à produire le plus grand effet [219]

En même temps qu'ils extraient le surplus, les militaires et les policiers organisent la *demande*. D'une part, ils obligent à consommer ce qui est produit et à refuser les contraintes des rituels anciens. D'autre part, les salaires qu'ils reçoivent forment l'essentiel de la demande solvable. Les objets ne sont plus personnalisés ; ils n'existent plus que comme catégories vivantes globales : le blé, le cuivre, le fer, etc. Les sphères de l'échange se rompent et communiquent entre elles, par le troc physique : en Babylonie, par exemple, les rentes, les salaires et les taxes sont payés en orge. La monnaie n'apparaît alors que pour servir d'étalon de valeur : en Babylonie, c'est le shekel d'argent.

Le commerce intérieur est administré. Les prix sont fixés par l'État. Les quartiers et les rues sont répartis par professions. Les intermédiaires de passage s'instituent en peuples nécessaires, à l'intérieur et à l'extérieur. Les rituels de passage du commerce extérieur deviennent ports de commerce, c'est-à-dire des lieux fixes, excentrés, pas nécessairement maritimes (jusqu'au Xᵉ siècle,

port signifie « neutre » en anglais) que les grands empires et les royaumes évitent d'annexer et où l'échange est réglementé. De plus, ces lieux d'échange, nécessairement sur les frontières et donc au point de contact de systèmes économiques et militaires, sont protégés, alors que l'insécurité est de règle partout ailleurs sur les frontières. Whydah au Bénin, les comptoirs grecs d'Al-Mina et de Naucratis, les ports phéniciens de Tyr et de Sidon, les Kar continentaux fréquentés par les Babyloniens ont laissé des traces de tels échanges, et on y trouve les peuples qui y gèrent l'échange : Juifs, Levantins, Chinois ou Haoussas.

Mais les empires ne sont que des formes fragiles, ils ne tiennent que par la vertu de leurs réseaux de communication du sens.

Or, leur sens, c'est la force. Leur système majeur d'organisation, c'est l'armée. Un empire ne se maintient, ne s'auto-organise, en effet, que par extension des terres cultivables et donc des réseaux de communication qui protègent et centralisent les récoltes ; en fin de compte, *un empire ne survit que par la croissance de ses moyens militaires.* Mais ces dépenses d'organisation finissent par peser lourdement sur le surplus, ce qui provoque des conflits sociaux pour l'appropriation d'une production déclinante. Alors, l'empire devient vulnérable aux agressions d'un autre empire, ou de la nature.

Pour autant qu'on puisse, aujourd'hui, faire des hypothèses sérieuses et générales, telle est la cause des successions d'empires dont parlent les grands textes sacrés du monde, de Sumer à Babylone, de la Palestine à l'Inde, de Rome au Bénin, du Mali aux Toltèques ou aux Chinois. Tous ces empires ont un cœur, un milieu et une périphérie. Tous ensemble forment un monde dont le centre semble avoir été, pour l'essentiel du temps de l'Ordre impérial, c'est-à-dire au moins jusqu'à l'an mil, en Asie Mineure, de Babylone à Bagdad. A ce moment, il se déplace vers la Chine et l'Amérique centrale.

Vers le Vᵉ siècle, l'Europe impériale devient périphérie d'étranges empires sans capitales. A partir du VIIIᵉ siècle, la révolte des esclaves contre les couvents et les seigneurs, et le développement des villes, poussent les paysans vers les villes et réduisent la nécessité de l'esclavage [78]. L'Europe bascule alors dans un troisième Ordre, un Troisième monde, celui de l'échange. Ailleurs, l'Ordre impérial s'épanouit encore pour plusieurs siècles ; les Mayas, les

Aztèques, les Chinois ont encore beaucoup de choses à dire au monde.

Leçon pour l'Ordre qui s'installe : *il n'est pas né au cœur de l'Ordre moribond.* Autrement dit, ce qui aujourd'hui le menace est peut-être loin de ce qui le fascine.

II. — L'ORDRE MARCHAND — CAPITALISME AGRICOLE

Certes, les systèmes impériaux, jusqu'au XVIIIe siècle, structurent encore le système politique de la majorité des nations du monde, de la Chine à l'Afrique, de l'Inde à la Russie. Certes, même les régions où l'Ordre marchand s'installe restent soumises aux apparences de l'Empire. Certes, les lois jouent un rôle essentiel en France ou en Espagne où, à partir du IXe siècle, se sont reformés des royaumes.

Mais ces empires ne sont plus capables de s'étendre ni de contrôler militairement les dominés et le milieu ; il leur faudrait pour cela tenir les mers et ce n'est plus à leur portée, à moins d'y consacrer des sommes considérables, dont ils ne disposent plus. Plus précisément, aucun empire n'a les moyens de consacrer à cette rente assez de richesses : la désorganisation commence. Mais ce n'est pas seulement celle d'un empire, c'est celle de l'Ordre impérial lui-même, car il atteint les limites de la planète. Apparaissent une autre langue pour parler de la violence et un nouvel ordre pour la conjurer. Exactement comme une perturbation s'étend et s'installe en une oscillation, comme un bruit crée un ordre : le bruit de l'argent, l'ordre de l'argent.

De petites places de marchés réussissent à s'organiser en un Ordre, en se glissant au milieu d'une formidable bataille entre systèmes impériaux agonisants, splendeurs flamboyantes et baroques. C'est en Flandres et en Italie que se développent les premiers embryons de cités-États, c'est là que la violence commence à se déverser sur la place de marché. Elles sont exactement l'antithèse des grands empires : de petite taille, sans armée, utilisant l'argent et non la force pour imposer leur loi. Débarrassées des élites anciennes, extrêmement mobiles, protégées par leurs faiblesses et

à l'abri à l'intérieur même du plus prétentieux des empires de ce temps, l'Ordre marchand écrit ainsi son premier brouillon.

Certes, les rapports sociaux n'y sont pas entièrement réglés par l'argent, mais l'Ordre marchand a besoin, jusqu'à aujourd'hui, pour produire du surplus, de faire en sorte que ceux qui travaillent pour lui ne lui réclament pas leur part en monnaie. Aussi a-t-il besoin de maintenir l'Ordre rituel et l'Ordre impérial, même brisés, pour y puiser du travail gratuit et du travail forcé.

Ainsi, peu à peu, l'argent prend le pas sur la force, le marché sur la distribution, l'investissement sur la construction monumentale, le commerce sur la police. Les paiements des biens agricoles et du commerce extérieur se font, de plus en plus, en monnaie. Les prix se fixent sur le marché. L'esclavage s'éloigne et certains travaux gratuits obtiennent salaires.

Pour longtemps, l'essentiel de la consommation reste, même pour ceux qui ont de l'argent, soumis aux règles antérieures : jusqu'à aujourd'hui, les productions faites à l'intérieur du clan sont l'essentiel et consommer exige de produire. Jusqu'au XVIIIe siècle, sauf pour les classes dominantes, les marchandises échangées sur le marché sont surtout agricoles. Jusque-là, pendant tout le *capitalisme agricole*, le blé constitue même la moitié de la consommation marchande.

Puis la langue change, celle de la force est remplacée par celle de la monnaie. Là encore, il faudrait savoir écrire l'histoire des langues naturelles ; il faudrait montrer comment, après le XIIe siècle, les langues européennes se sont structurées autour de l'échange marchand et les mouvements d'hommes que celui-ci a imposés. De même faudrait-il écrire l'histoire des monnaies.

Les réseaux se restructurent autour de l'échange : la ville médiévale produit l'essentiel de la demande de biens marchands, car ceux qui travaillent ne peuvent plus se nourrir seuls. Le surplus continue à servir aux demandes du pouvoir qui le contrôle. Mais l'investissement industriel représente le nouveau symbole d'éternité, la nouvelle forme de polarisation de la violence par la nouvelle classe dominante. Le travail n'est plus forcé, la terre n'est plus propriété impériale ; l'un et l'autre commencent à se vendre sur le marché ; le système dit féodal n'est, en Flandres et en Italie, que le masque du capitalisme agricole.

Ainsi commence l'Ordre marchand. Il faut en décrire la théorie

générale avant d'en énoncer l'écriture : *l'Ordre marchand s'auto-organise quand la production est assez efficace pour dégager le surplus souhaité par la classe dominante et accepté par les autres pour polariser la violence.* Une fraction de ce surplus est utilisée comme rente pour produire la demande des objets industriels et reproduire ainsi le surplus. Ceci se fait en organisant les villes et en rémunérant les dominés et le milieu pour qu'ils acceptent l'ordre. La différenciation se nomme inégalités de revenus et d'objets. La polarisation se nomme investissement industriel. Elles conjurent ensemble la violence, en même temps qu'elles lui permettent de s'exprimer dans l'ambition.

Un Ordre marchand a, comme un Ordre impérial, un centre dominant, *le cœur,* une région dominée, *la périphérie,* et *un milieu* qui regroupe les territoires alliés au cœur sans en faire partie.

Le sens de l'offre y est mesuré par la capacité des entreprises à dégager du surplus, celui de la demande par sa capacité à transformer les rapports aux autres en demande d'objets marchands. Les salaires financent l'offre ; une *rente,* prélevée sur le surplus, finance la production de la demande et de l'échange. Le total, différence entre la valeur de la production et ce qui sert à l'organiser, est le *coût de l'organisation.*

En général, un ordre existe s'il sait maintenir le sens de la dépense pour chacun, afin de conjurer la violence. En particulier, l'Ordre marchand se maintient aussi longtemps que l'accroissement de l'efficacité de la production d'offre ne dégage pas plus de surplus que la demande ne permet d'en dépenser. Cela est possible pendant un temps bref, quand l'ordre est *auto-organisateur* : alors, plus l'offre est produite efficacement, moins la production mobilise de ressources et moins les consommateurs ont donc de difficultés à acheter. Réciproquement, plus la demande est produite efficacement, c'est-à-dire plus les consommateurs sont demandeurs de biens, plus les entreprises qui en ont connaissance sont incitées à dépenser leur surplus, à augmenter l'efficacité de leur production de marchandises. Il y a donc une dynamique de croissance productrice de sens. Une fois née, une forme de l'Ordre marchand est donc quelque temps auto-organisatrice. Autrement dit, l'efficacité de la production de masse (d'abord agricole) dégage assez de ressources pour financer la demande

(d'abord des villes) ; réciproquement, les dirigeants des villes poussent au développement industriel dont elles ont besoin.

Mais cette expansion auto-organisatrice n'est pas durable, car elle implique la croissance permanente des marchés et du surplus. Les coûts de la production et de la demande augmentent plus vite, par nature même, que la production de masse. De même, les transports qui conditionnent l'extension des marchés sont bornés par la technologie et les menaces militaires qui pèsent sur eux. Ainsi, le coût d'organisation s'élève et la demande s'essouffle. Pour financer la rente, le surplus se réduit. La crise commence et, en même temps, l'après-crise se dessine. Elle forme alors une nouvelle figure du monde, une nouvelle réécriture de l'Ordre marchand, vers une nouvelle hiérarchie des nations (avec un nouveau *cœur*), une nouvelle *technologie* et un nouveau *groupe dominant*.

On peut préciser ce processus. L'auto-organisation de l'Ordre marchand ne peut être stable, car la dynamique des réseaux d'offre et de demande est contradictoire : la croissance de l'efficacité de production de marchandises exige de réduire les coûts de production, c'est-à-dire les temps nécessaires à leur fabrication, et de limiter les dépenses de salaires directs et indirects. Or, la production de demande ne peut, elle, réduire au même rythme le temps nécessaire à la production du sens des objets pour les hommes, car le temps pour faire naître, éduquer, soigner, inscrire les hommes dans une ville, ou encore transporter les marchandises et les mettre à disposition de tous, est presque irréductible. *Autrement dit, par la nature de ces réseaux, l'efficacité de la production de la demande n'augmente pas aussi vite que celle des marchandises.* Le coût d'organisation représente alors une part croissante de la valeur produite, réduisant le surplus disponible et en conséquence l'investissement. La confiance des dominants dans l'avenir, et avec elle, l'investissement, diminuent.

Ainsi commence ce qu'on appelle traditionnellement la crise, achèvement de la déchirure de la forme et début de la réécriture d'une autre. L'auto-organisation devient *désorganisation*. A terme, cela réduit la croissance de l'efficacité de l'offre. Il y a alors interruption, au moins partielle, de la circulation des objets, c'est-à-dire brouillage du sens, affaiblissement de la capacité à conjurer la violence. Les objets industriels existants, simulacres des objets rituels, ne suffisent pas à nommer les différences.

L'identité s'installe, le triangle primitif réapparaît, la violence mimétique revient.

La crise se mesure donc à la hausse des coûts d'organisation. Elle ne se résout que par leur réduction. Trois après-crises sont possibles : soit par la *restauration* de l'efficacité antérieure de la production de la demande, soit par une *planification autoritaire de la demande*, soit enfin par une *modification de la production* réduisant les coûts de l'offre et ceux de la demande. Dans chacun de ces trois cas réapparaissent et un nouveau surplus à dépenser et une nouvelle demande solvable. A terme, c'est toujours le troisième après-crise qui s'impose, réécriture réelle de l'ordre marchand.

Toute réécriture de l'Ordre marchand se déroule alors en deux phases :

— *une phase de socialisation*, où augmente la rente consacrée aux coûts d'organisation et au maintien de l'Ordre en place. L'efficacité de tous les réseaux est alors mise en cause par la saturation des marchés et l'arrêt de l'investissement, qui réduit à la fois les *différences* et la *polarisation*, la *consommation* et l'*investissement*. La bureaucratie du centre se développe ; l'endettement et l'inflation se généralisent pour faire payer les coûts par l'avenir et le passé.

— *une phase de réorganisation*, où une nouvelle culture installe une nouvelle *différenciation* de la violence par de nouveaux biens de consommation produits en série, élargissant le champ des réseaux de l'offre et transformant une fraction nouvelle de ceux de la demande en produits de masse, en utilisant les technologies mises au point dans la phase précédente pour l'appareil de production.

Chaque crise crée la possibilité de bifurcations vers de nouvelles complexités, de nouvelles oscillations, de nouvelles formes, selon la partie de l'organisation qui est transformée par les nouvelles technologies. Dans le troisième cas de résolution de la crise, qui, jusqu'ici, l'a toujours finalement emporté, la nouvelle organisation de l'Ordre marchand se fait autour d'un nouveau cœur, *nation disposant de la technologie, du surplus et de la culture nécessaires à la diminution des coûts de l'organisation.*

Toute crise est donc déchirure, puis réécriture d'une forme. En choisissant dans le hasard du tumulte les intuitions qui l'enrichis-

sent, elle se réagence autour d'un nouveau cœur, d'une nouvelle technologie, d'une nouvelle élite. Comme un écrivain travaillant un texte, qui conserve la mémoire de la version précédente, elle ne s'oublie pas en se réinventant. Autrement dit, la réécriture n'est jamais totale : malgré l'amnésie qu'implique la crise, bien des choses du passé persistent. Mais, peu à peu, elles s'effacent et chaque version nouvelle approfondit l'insolente traduction de la langue des mythes en langue de l'argent.

Jusqu'à aujourd'hui, l'Ordre marchand a connu *huit* réécritures. On peut désigner chacune de ces versions du nom de la langue dominante (flamande, italienne, anglaise), ou comme l'a fait Fernand Braudel [39] par celui des villes-cœurs (Bruges, Venise, Anvers, Gênes, Amsterdam, Londres, New York et, encore, New York), ou encore par les biens et services quittant les formes antérieures de leur production pour s'introduire successivement sur le marché de masse (la nourriture, le vêtement, les transports, les machines domestiques), ou encore par la technologie qui fait baisser la part des dépenses d'organisation et étend le champ de la marchandise (le gouvernail d'étambot, la caravelle, l'imprimerie, la comptabilité, la flûte, la machine à vapeur, le moteur à explosion, le moteur électrique) ou par le nom de la monnaie dominante (gros, ducat, gulden, genovino, florin, livre sterling, dollar), ou enfin peut-être par le nom d'un artiste ayant donné sens au cœur (Breughel, Canaletto, Rembrandt, Vinci, Rubens, Turner, Pollok).

Tous les cœurs utilisent des stratégies voisines : la propriété d'État, le protectionnisme, la copie des inventions des autres ; tous fondent leur puissance sur une capacité à répondre à un manque qui, autrement, les détruirait.

A lire cette liste, on comprend que la ville-cœur hésite longtemps entre les rives de la Méditerranée et celles de l'Atlantique, pour choisir ce dernier, durablement, au XVIIe siècle. On comprend que les technologies majeures sont celles qui améliorent les réseaux d'échange, en aidant, par une utilisation plus efficace de l'énergie, à accélérer la communication des messages, des objets et des hommes. Et, que, jusqu'à Amsterdam compris, une part essentielle, plus que majoritaire, de la valeur est créée par les produits *agricoles,* qui servent à nourrir et vêtir les masses, en se cris-

tallisant en marchandises anonymes sur le marché : *capitalisme agricole*, suivi d'un *capitalisme industriel*.

Voici l'histoire de ces formes ; utopies vers lesquelles tend une réécriture, et d'où commence, immédiatement, une déchirure vers une nouvelle utopie. Comme un fleuve, l'Ordre marchand semble aller, de tourbillon en tourbillon, vers un lieu qui l'achève, peut-être présent, enfoui dans l'inconscient de celui qui écrit, et peut-être aussi impossible à conceptualiser.

Bruges, Venise, Anvers, Gênes, Amsterdam, Londres, New York. Des points vers lesquels tendent, sans jamais les atteindre ni s'y arrêter, les hommes fascinés par une violence qu'ils croient de plus en plus lointaine, alors qu'elle est toujours davantage en eux.

2.1. Bruges — L'étambot

Si, il y a vingt siècles, l'Ordre marchand balbutiait en Palestine et en Amérique de l'Ouest, puis trébuchait sous les coups des empires, celui qui dure encore surgit dans la Flandre et l'Italie catholique du XIVe siècle.

C'est autour de Bruges que le premier avatar de l'Ordre marchand se forme. Certes, il n'est encore alors qu'un embryon fragile, dérisoire au milieu des empires qui l'environnent ou même l'incluent. La loi du marché n'est encore qu'un mode très minoritaire de répartition du surplus ; même en Europe, le travail non salarié, gratuit ou forcé, forme encore l'essentiel des heures travaillées.

Pourquoi le XIVe siècle ? Pourquoi Bruges ? Le XIVe siècle parce que l'Ordre impérial y a perdu la capacité de contrôler la production. Une classe nouvelle, la bourgeoisie, commence à contrôler les réseaux de l'échange et de la demande, puis ceux de l'offre. La première, elle pense à utiliser, en agriculture, un savoir technique économisant du travail. Il était depuis longtemps disponible ; mais les classes dominantes, disposant de travail forcé à volonté, et de terres à défricher presque illimitées, n'avaient pas éprouvé la nécessité d'utiliser l'assolement triennal, le collier d'épaule, le moulin à eau ou la mécanisation du foulage. En

même temps, quand les saisons ne suffisent plus à rythmer le temps de la campagne et de la ville, les horloges mécaniques font leur apparition. La division du travail augmente, la productivité agricole s'élève. Le prix du blé, produit en grande quantité, baisse ; plus de gens peuvent le consommer. L'Ordre marchand commence à réunir autour de lui un nombre croissant de groupes sociaux qui y trouvent leur intérêt.

Mais pourquoi Bruges ? Après tout, ces techniques auraient pu être mises en œuvre à partir du cœur du plus grand empire du temps : la Chine. A ce moment, en effet, celle-ci contrôlait toutes les mers connues du monde, et, en particulier, le mouvement des épices vers les premières villes d'Europe, en échange de produits agricoles plus sophistiqués et de produits industriels. Mais en dépit, ou plutôt à cause de ses bateaux impressionnants, possédant gouvernail et boussole, mais trop lourds et mal défendus, elle ne peut contrôler ni les ports, ni les centres de commerce. Aussi doit-elle refluer vers l'Asie. L'invention, en Europe, du *gouvernail d'étambot,* qui permet de remonter le vent, et le chargement d'armes à feu légères à bord des bateaux, bouleversent les lois de l'échange et font basculer le contrôle des mers : l'échange n'est plus soumis aux empires d'Orient. Étrangement, le gouvernail d'étambot peut donc être considéré comme la technologie majeure de la création d'un capitalisme agricole, car il a ouvert les marchés du monde aux produits des plaines du Nord.

En même temps, dès le XIIe siècle, parce que des bandes d'esclaves libérés et de paysans rendus inutiles par les nouvelles techniques agricoles errent à travers l'Europe, le travail salarié devient moins coûteux et, grâce à lui, les bourgeois du Nord et de l'Italie peuvent organiser les villes, sans que les seigneurs puissent leur imposer leurs lois. Les marchands vagabonds s'installent en ville. Les foires saisonnières deviennent villes stables et remplacent les ports de commerce des Empires en lambeaux.

Mais le premier cœur aurait pu être à peu près n'importe où ailleurs, en Italie, en France ou en Flandres. Pourquoi le premier cœur du capitalisme est-il Bruges ? Indécidable, comme l'est le point de départ d'une termitière ou le centre d'un tourbillon. D'ailleurs, d'autres ports marchands s'organisent bien avant Bruges, en Méditerranée, en mer Tyrrhénienne et en mer du Nord. Mais Bruges est la première ville où s'agencent vraiment, en une

cohérence presque totale, les réseaux d'offre, de demande et d'échange. Placée au point extrême des productions des Flandres, elle peut commercer, par la mer et la terre, avec le Sud et l'Est de l'Europe. Une classe bourgeoise y dépense le surplus dans des réseaux financiers et industriels où une classe moyenne travaille avec une périphérie marginale et instable d'ouvriers et marins.

A partir du XII[e] siècle, l'avant-port de Bruges tisse des liens avec l'Écosse, l'Angleterre, l'Allemagne, la Pologne, la France et l'Espagne. Au XIII[e] siècle, Bruges devient un des ports les plus importants de l'ensemble des foires flamandes, où s'échangent sur des marchés des produits agricoles de masse. Peu à peu, grâce à l'étambot, les bateaux de Bruges s'enhardissent. Après 1227 les bateaux génois et après 1314 les bateaux vénitiens y accostent. Au XIV[e] siècle, on vient de plus en plus commercer à Bruges, qui sait tout des valeurs et des cours des choses du monde. La centralisation appelle la centralisation : puisque c'est là qu'il faut échanger, on y vit, on y consomme, on y produit, on y dépense des fortunes. Des marchands italiens s'y installent et, depuis la mer du Nord, contrôlent l'échange entre les épices du Levant et l'acier, la laine et les bijoux des Flandres.

Mais ce premier cœur est à l'image de l'ensemble du premier avatar de l'Ordre marchand. Petite ville (au sommet de sa puissance, en 1340, elle ne compte que 35000 habitants), Bruges est, financièrement, intellectuellement, matériellement, commercialement, le minuscule centre du capitalisme embryonnaire. Auprès d'elle, au milieu, on trouve les villes de la Hanse, la Grande-Bretagne, la France et les villes d'Italie. Un capitalisme, plus ou moins freiné par la permanence des Ordres antérieurs, s'y développe. En périphérie, le reste de l'Europe, grenier à blé du cœur et du milieu ; dominés par de grands propriétaires fonciers et par les marchands du cœur, ces pays dépendent entièrement de leurs demandes. L'Ordre marchand ne dépasse pas encore les limites de l'Europe, même s'il commerce avec les empires-mondes indien, chinois, russe et amérindien. La route du commerce va de Bruges à l'Asie, en passant par les mines d'argent allemandes et par les Alpes. Le cœur et le milieu envoient à la périphérie et aux empires-mondes du sel, du vin, des draps, de l'argent. Ils reçoivent de la première du blé, du bois, de la fourrure, du seigle ; des épices et des objets précieux des seconds.

Mais, à peine réalisée, au milieu du XIVe siècle, cette forme commence à se dissoudre. Des parasites brouillent la communication, des perturbations faussent l'Ordre. L'auto-organisation du marché est, pour la première fois, vécue comme fragile. D'abord des problèmes climatiques, puis la Grande Peste, rompent les réseaux d'échange et de la production. La main-d'œuvre salariée est décimée et devient donc de plus en plus coûteuse. Les villes de la Hanse et les foires de Champagne sont ruinées. A la même époque, le port de Bruges s'enlise sans que la bourgeoisie locale n'ait les moyens d'en déplacer les installations. La ville est devenue trop grande, trop lourde, ses réseaux de communication trop étendus, trop fragiles : en 1500, la ville a plus de 100 000 habitants. Ses bateaux vont trop loin, et sont trop menacés. Ils n'ont plus ni la taille ni l'armement suffisants pour défendre les routes.

C'est ainsi qu'à la fin du XIVe siècle, la première forme du capitalisme mondial se défait ; de nombreuses faillites, une hausse des prix de l'énergie, un déficit des finances publiques font lentement glisser Bruges dans le néant de l'argent, mais aussi dans l'éternité de l'œuvre d'art. Comme l'Ordre marchand n'est pas encore fermement établi, certains empires pensent cette dissolution de l'avatar premier comme une chance de mettre fin au pouvoir balbutiant du capitalisme. Aucun n'y réussit. Dans la déchirure de la mémoire sourdent de nouvelles intuitions, qui font basculer le cœur de l'Ordre marchand de l'autre côté des Alpes : c'est Venise.

Déjà, au XIIIe siècle, un pont audacieux, lancé sur le Brenner, avait ouvert la voie du Saint-Gothard et reliait directement les mines d'argent allemandes à la mer Tyrrhénienne, permettant aux villes du Nord de payer leurs achats aux empires d'Orient, à partir de Venise, sans plus utiliser ni le réseau d'échange complexe, ni les ports menacés, ni les arrogantes maisons de commerce de l'Europe du Nord.

Cette première réécriture commence à la fin du XIVe siècle et se poursuit tout au long du XVe. D'abord, on l'a vu, les marchands du Sud s'installent au Nord pour prendre le contrôle des réseaux d'information. Bientôt les changeurs vénitiens et génois occupent des postes clés dans les marchés financiers de Haute-Allemagne et des Flandres. Ils ramènent chez eux les informations nécessaires.

Nul ne peut dire, à la fin du XIIIe siècle, si un port de la Méditerranée l'emportera sur un port de la mer Thyrrénienne, si Gênes l'emportera sur Venise. Mais, au milieu du XIVe siècle, Gênes n'a pas encore les structures financières nécessaires et elle n'attire pas les bateaux. Alors, quand Bruges décline brutalement, Venise devient pour un siècle le phare du monde marchand. En même temps, d'autres, à Anvers, à Gênes et Amsterdam, dans la recherche d'autres modes de communication et d'industrie, préparent déjà les pôles des siècles à venir.

2.2. Venise — La caravelle

Étrange présence de Venise dans l'histoire du pouvoir. Ville incommode, sans arrière-pays, condamnée à l'expansion ou à l'inexistence. C'est du manque que naît sa force, du défi qu'elle tient son prestige, de la misère que surgit son luxe.

Venise naît de la guerre, de la menace permanente de se voir refuser le droit d'exister. Dès que commence l'Ordre marchand, cette petite ville s'oppose en vain à Byzance et à tout l'Islam. Cette guerre perdue, les dirigeants vénitiens acceptent habilement des compromis ; grâce à l'argent des mines allemandes, ils échangent la gloire contre la monnaie. Venise prend ainsi, dans l'ombre des Turcs, le contrôle d'une partie croissante du commerce de l'Europe avec l'Orient, et construit les ports et les institutions financières nécessaires aux marchands.

Mais la nécessité ne suffit pas. Il faut encore le hasard. Venise trouve sa chance avec les Croisades, vastes mouvements de foules vers l'Orient ; en armant les bateaux des Croisés, elle construit sa flotte et ses chantiers navals. Aussi, au début du XIIIe siècle, quand le sac de Constantinople et le départ des Croisés interrompent ce marché, Venise est-elle devenue la seule protection contre les dangers turcs et chinois, un point de passage obligé des produits d'Orient pour l'Europe du Nord. Quand Bruges perd son port, Venise est alors assez forte pour affronter les Turcs à visage découvert. D'abord, l'artillerie, devenue mobile, peut être embarquée sur les navires. Elle rend la flotte vénitienne quasi invulnérable. Ensuite, un nouveau bateau, la *caravelle*, inventé vers 1430 au Portugal, achève la fortune de Venise : un foc, deux voiles car-

rées et une voile latine en font une structure de parfaite mobilité. C'est ainsi que Venise peut s'installer en maître sur les routes de la périphérie, et même l'étendre.

La taille du nouveau cœur est donc plus grande, sans doute cinq fois plus, que celle de Bruges. Le niveau de vie y est environ quinze fois plus élevé que celui du Paris de l'époque. Venise est une ville complexe, gouvernée par des stratèges de grande classe, qui mettent l'État au service du capitalisme et qui, comme à Bruges, financent eux-mêmes une partie du réseau d'échange et de demande : par exemple, la ville achète et gère elle-même une flotte de bateaux de commerce de 300 tonnes environ. Ces « *galere da mercato* », très sûres et bien défendues, utilisant à la fois la rame et la voile, sont chaque année louées par la ville à des cartels de marchands, différents lors de chaque opération.

Comme les autres cœurs, Venise est aussi un des lieux essentiels de l'activité culturelle, de la production de signes du temps. Mais elle n'en est pas le centre ; les monuments se développent là où l'Ordre Impérial persiste : en Espagne, en France, en Allemagne. Elle n'est pas, non plus, le centre de l'innovation capitaliste, mais celui de l'utilisation rapide des idées des autres. Gênes frappe les premières monnaies d'or (*genovino*), Florence invente le chèque et le holding, mais Venise, la première, les agence en un système sophistiqué de commerce, de banques et d'assurance : par exemple, elle organise l'affrètement des navires par des sociétés par actions, avec l'argent d'un très grand nombre de petits prêteurs.

Les dominants sont plusieurs milliers ; les dominés, le « prolétariat de la mer », cinquante mille, soumis aux lois d'un impitoyable marché du travail ; ceux du milieu, les cent mille membres des Guildes, sont protégés par des salaires très élevés.

Pendant ce XVe siècle, l'espace marchand se complexifie encore. L'Allemagne, les Flandres, le reste de l'Italie, la France, l'Angleterre forment le milieu. La périphérie s'étend à toute l'Europe et à l'Afrique du Nord. La taille des grandes nations, France et Angleterre, est encore très supérieure aux exigences du cœur, et les formes de dépense du surplus y sont trop impériales pour pouvoir rivaliser avec les villes. Les châteaux de la Renaissance sont payés du prix de la misère d'un peuple. Aucune de ces nations ne sait même percevoir correctement les impôts. En France, la Chambre des Aides, instituée pour gérer le budget, est

sans efficacité. En Angleterre, les notables locaux collectent l'impôt pour leur propre compte. Comme dans les empires les plus anciens, des conflits considérables existent entre les cours et la bureaucratie. Les cours dépensent en construisant des monuments ; la bureaucratie s'éreinte à réduire ces dépenses. L'économie s'enlise.

Venise n'est donc menacée ni par la France, ni par l'Espagne, ni par l'Angleterre. Mais elle l'est par elle-même. La gestion du cœur est en effet très difficile et son expansion très provisoire. Son organisation s'avère de plus en plus coûteuse ; les Guildes sont de plus en plus rigides, les cartels de galères de plus en plus durables. De plus, le difficile passage par les Alpes est de moins en moins nécessaire. D'abord, les métaux précieux des mines allemandes, qui le justifient, se font plus rares et plus chers. Ensuite, la découverte de routes vers un nouvel Orient, à la fin du XVe siècle, ainsi que d'une nouvelle route océane vers l'épice, donnent à la Méditerranée les moyens d'attirer les bateaux. Il faut donc augmenter la rente nécessaire au financement de la ville, sans qu'augmente pour autant la production. En conséquence, le surplus disponible pour l'entretien de l'offre diminue.

La fragilité de Venise fait fondre sur elle des ennemis que sa puissance éloignait. Le Rivage des Syrtes s'enflamme de nouveau. En 1453, la Turquie prend enfin Constantinople et remet par-là en cause la domination par Venise sur la mer Tyrrhénienne.

Alors, qui peut devenir centre ? Ni Paris, ni Londres. Ni l'un ni l'autre, trop obsédés par la construction de l'État, de ses routes et de ses châteaux, ne savent passer à l'économie de marché. Madrid a sa chance, mais la rate pour la première fois, abandonnant le cœur à ses banlieues, Anvers, puis Gênes, par manque de confiance en ses propres banquiers, et par excès de confiance en ses militaires.

En attendant l'éveil d'Amsterdam, tapies dans l'ombre déclinante de Bruges et Venise, deux dépendances espagnoles, Anvers et Gênes, nominalement provinces de l'Empire des Habsbourg, se disputent le relais de Venise. L'une puis l'autre le prennent, tour à tour, points focaux des deux réorganisations du XVIe siècle.

2.3 Anvers — L'imprimerie

Pour que l'Ordre se reforme, le coût de l'organisation doit décliner. Il faut, pour cela, dissoudre les empires et accorder aux bourgeois les moyens de diriger le cœur et le milieu, les faire accéder au savoir. C'est alors que *l'imprimerie,* jusqu'ici réservée à l'élite, devient technique industrielle. Au début du XVᵉ siècle, elle ratifie la victoire de l'Ordre marchand sur l'Ordre impérial, détruisant le rêve d'homogénéiser l'Europe autour d'une langue unique, le latin. Son succès est foudroyant, tant les nouvelles classes dirigeantes ont besoin de ce qu'elle véhicule. Vers 1440, quarante ans après son introduction en Europe, des presses fonctionnent dans 110 villes d'Europe. Dès avant 1500, 20 millions de livres sont publiés, et 200 millions le sont au XVIᵉ siècle. Anvers joue un rôle clé dans cette diffusion. En particulier, les ateliers de Christophe Plantin sont un phare de l'imprimerie, entretenue par la bourgeoisie locale qui y puise les moyens de sa force.

Mais le livre n'est qu'un support du savoir, et non un bien industriel de base capable de recréer le surplus. Encore une fois, ce bien-là sort de la terre. Omniprésente, celle-ci fournit de quoi se nourrir, se vêtir, se transporter, se loger. Voici que commence avec Anvers l'industrialisation du vêtement. Anvers construit en effet l'industrie de la laine et, pour ses échanges, échafaude un réseau bancaire sophistiqué, utilisant des monnaies d'argent, et surtout le « Gros ». Dès le XIIIᵉ siècle, Anvers connaît ainsi une formidable activité d'échange (draps flamands, sel zélandais, coutellerie anglaise, métaux allemands). Puis elle profite du déclin de Bruges pour devenir le lieu d'échange des produits d'Europe du Nord contre les épices portugaises (poivre, malaguette, cannelle, sucre). C'est là que les Anglais font teindre leurs draps, jusqu'à la réévaluation de la livre, en 1564. Les banquiers allemands, les Höchsteller, les Fugger, les Welser, s'y installent. Bien que marqués par un certain archaïsme technique, le marché financier et la bourse d'Anvers deviennent les premiers d'Europe pour l'assurance, les paris, les loteries.

La ville, qui n'a encore que 20 000 habitants en 1450, en compte 100 000 en 1560, à son apogée. Malgré les Habsbourg qui croient pouvoir interdire la ville aux étrangers, ceux-ci affluent sans cesse, accélérant le progrès et le dynamisme : 15 000 intellec-

tuels d'Espagne et de France, ayant oublié leur puissance, assurent celles d'Anvers, avant de faire, plus durablement ensuite, celles d'Amsterdam. Avec Anvers, le cœur change de taille, devenant plus grand et plus étendu que les précédents. Certes, dépourvue d'armée propre, Anvers ne domine que par sa seule capacité à gérer les diverses sortes de monnaies en argent. L'Angleterre, la France et l'Italie restent au milieu. En Allemagne et en Pologne, le système impérial persiste ; la noblesse, pour éliminer la bourgeoisie, se contente de fournir en blé, par l'intermédiaire de marchands étrangers, le reste de l'Europe. Elle exporte ainsi son surplus. En même temps, les empires périphériques du monde amérindien sont détruits et s'intègrent à la périphérie : l'Ordre marchand tue, sans armée, mieux que les armées des empires.

Mais, vers 1550, cet avatar à peine dessiné, cette figure de l'Ordre marchand, s'efface de nouveau. Anvers, ruinée par les guerres de religion, n'est plus à la taille de l'Ordre. Le pouvoir d'achat y diminue, de violentes crises sociales y éclatent.

Un hasard vient s'ajouter : au milieu du XVIe siècle, la découverte des mines d'Amérique fait baisser la valeur de l'argent. Tout le réseau commercial d'Anvers, fondé sur les monnaies d'argent, est alors discrédité. Anvers tente encore de durer en attirant l'argent qui arrive d'Amérique à Séville. Mais l'or, devenu plus cher, est beaucoup plus tentant pour les spéculateurs. De plus, la guerre rompt les liaisons maritimes entre les Pays-Bas et l'Espagne : l'or et l'argent d'Amérique ne peuvent plus remonter vers le Nord. Anvers est isolée, et ses banques sont victimes des banqueroutes espagnole et française, en 1557, puis portugaise, en 1560.

Une dernière fois, l'Espagne passe à côté de l'occasion : l'argent d'Amérique lui assure une immense rente qui pourrait l'aider à devenir le cœur. Mais la logique de l'empire est encore perverse. L'argent étant dévalué par son abondance, le prix des biens, évalué en argent, s'élève. Les soldats espagnols touchent alors des soldes de plus en plus élevées en argent, sans trouver en Espagne les produits nécessaires à leur dépense. L'Espagne doit donc importer des produits de consommation contre de l'argent d'Amérique. En même temps, une inflation sensible se déclenche. Le pays s'endette et sa monnaie s'effrite. Ni Madrid, ni Séville, ni Lisbonne ne sont donc fiables pour les banquiers. Les métaux

précieux ne font plus que transiter par l'Espagne, sans la mettre en valeur. En 1557, les banques espagnoles s'effondrent. L'Espagne reste au milieu. Seule, Gênes assume l'ultime sursaut du monde méditerranéen et le dernier écho du rêve de Charles Quint et de Philippe II.

Une ville poussée vers la mer y puise sa gloire fugace. Contrôlée, dès l'an mil, par des bourgeois, cinq siècles plus tard elle en fait pour cinquante ans les maîtres du monde.

2.4. Gênes — La comptabilité

Quand l'argent cède la place à l'or, c'est par un coup de bourse que Gênes devient le nouveau cœur de l'Ordre marchand. En 1557, l'Espagne fait faillite ; Gênes ramasse alors tous les clients d'Anvers, et prend le contrôle de la distribution du surplus. Du XIIIe au XVIe siècles, elle construit son réseau d'échange, en Méditerranée et ailleurs : Byzance, Smyrne, Constantinople, la Caspienne obéissent de plus en plus à ses impulsions économiques.

Étrange ville, où les vraies puissances se masquent, où, laissant le pouvoir politique aux Visconti et aux Sforza, les hommes d'affaires génois paient, au XVIIe siècle, les dettes de la ville, contre la propriété de territoires outre-mer et contre des titres sur l'État, dont ils deviennent les banquiers. Ils font de même avec la plupart des pays d'Europe. Véritable « sismographe », écrit Fernand Braudel, ville entièrement extravertie, Gênes investit la moitié de son capital à l'étranger ; elle finance les opérations du roi d'Espagne, celles des princes italiens, allemands ou polonais. Sa puissance est fondée sur une formidable capacité d'organisation comptable : c'est à Gênes que Patini, puis Massari inventent les comptes de pertes et profits. Le système se progage grâce aux livres de Lucas Pacioli. Sa maîtrise technologique sur la circulation des informations comptables fait passer par elle l'essentiel des échanges entre l'Orient et les Européens. Ville de marchands et d'intermédiaires, passée au début du XVIe siècle sous domination espagnole, elle contrôle l'Amérique par Espagne interposée pendant toute la deuxième moitié du XVIe siècle. Mais Gênes n'est pas qu'une banque, un arbitre des échanges européens, un centre

de la finance mondiale ; son arrière-pays en fait, aussi, une puissance industrielle, lainière et métallurgique.

Gênes est donc le cœur le plus discret de l'histoire de l'Ordre marchand, mais non le moins puissant. Avant-dernière expression d'un premier Ordre marchand, Gênes est encore liée à Madrid, dont elle est la banlieue financière.

En 1620, une récession générale en Espagne la fragilise. Dépourvue d'armée, Gênes ne peut empêcher les Anglais et les Hollandais de détourner vers le nord l'or et l'argent d'Amérique. Quand commence le XVIIe siècle, les Génois deviennent les hommes de paille des Hollandais.

Née sur un coup de bourse, Gênes s'efface sur un coup de force.

2.5. Amsterdam — La flûte

Au début du XVIIe siècle, irréversiblement, le centre du capitalisme bascule de la Méditerranée vers l'Atlantique ; partout en Europe le capitalisme agricole se développe, la production céréalière augmente et la noblesse s'affaiblit. La classe bourgeoise s'installe au premier rang. L'Espagne, l'Italie, l'Allemagne déclinent sans que, pour autant, cela se traduise par des conflits sociaux violents. Les coûts d'organisation augmentent avec la taille des villes. La laine recrée, peu à peu, l'espérance d'un surplus élevé et fait basculer des produits non marchands dans la production de masse : après la nourriture, l'habillement.

Jusqu'ici, le textile est pour l'essentiel fabriqué pour soi ou par des travailleurs à façon. Au XVIIe siècle, dans les Flandres, la production de textile devient une industrie. Marx a bien vu dans l'avènement d'Amsterdam l'extension du champ de la marchandise : « La production devient marchande, et le capitaliste, ou bien le marchand, s'emparent directement de la production [197] », et ailleurs : « La production de marchandises d'usage courant, et la circulation de ces marchandises, le commerce, constituent les préalables historiques de la notion de capital [197]. »

Après Anvers, Amsterdam sait accueillir deux groupes sociaux déracinés, disponibles, culturellement amnésiques : les Juifs chassés d'Espagne, les protestants chassés de France. Ils l'aident à tis-

ser les réseaux nécessaires à la constitution d'un cœur. Avec les surplus dégagés par l'industrie de la laine, Amsterdam finance la conquête des routes maritimes, de la Baltique à l'Amérique latine. A la chute de Gênes, vers 1550, Amsterdam contrôle déjà les cinq sixièmes du commerce entre le Nord et le Sud de l'Europe. On descend du blé et des textiles, on remonte de l'argent et de l'or. Puis elle prend le contrôle de Séville, port d'arrivée des métaux d'Amérique. Au début du XVIIe siècle, la Compagnie des Indes, puis la Bourse, puis la Banque d'Amsterdam, viennent concrétiser cette puissance mondiale du cœur.

Ville sans arrière-pays, Amsterdam est obligée de produire des produits industriels exportables, afin de pouvoir payer l'importation des moyens de se nourrir. Le cœur n'est plus tout à fait une ville, c'est une région urbaine. Amsterdam s'inscrit en effet dans un ensemble hyper-organisé, qui se partage les tâches du cœur : sept provinces et dix-huit villes dans la seule province de Hollande. L'industrie est à Leyde, les chantiers navals à Rotterdam. Les régents bourgeois dominent Amsterdam et contrôlent le surplus, malgré les conflits entre le Grand Pensionnaire de Hollande et le Stadthouter des Provinces-Unies. Quelques milliers de hauts fonctionnaires gèrent Amsterdam et contrôlent la collecte de la rente et la production de la demande.

En 1650, c'est une ville énorme de deux millions d'habitants, avec un immense prolétariat et des mendiants errants. Amsterdam est d'abord une gigantesque foire, un entrepôt. Mais c'est aussi une banque : d'innombrables commissionnaires y écoutent et interprètent les informations sur tous les produits du monde ; ils font circuler, partout dans le monde, des billets et des lettres de change. Peu à peu, les Hollandais éliminent les Espagnols et les Portugais de tous les commerces, de l'Inde à l'Amérique. Leur commerce porte sur tous les produits, du blé au travail forcé envoyé en Amérique, où l'Europe reconstitue des empires soumis à l'Ordre marchand.

La flotte hollandaise est énorme, incomparable à celle des autres pays. Au XVIIe siècle, des bateaux de 2 000 tonnes, avec 800 personnes à bord, transportent jusqu'à six fois plus que les bateaux des autres pays européens. Le commerce de la Hollande est treize fois supérieur à celui des Anglais, et il égale celui de toutes les autres nations d'Europe réunies. Les bateaux hollandais

transportent les trois quarts des grains, du sel et du bois, la moitié des métaux et des textiles du monde.

Amsterdam contrôle aussi la production industrielle. C'est d'abord une puissance d'armement naval, grâce surtout à l'invention, en 1570, d'un bateau exceptionnel, le Vlieebot : *la flûte,* qui économise un cinquième d'équipage et peut être fabriquée en série, ce qui en abaisse considérablement le coût. Amsterdam devient ainsi un immense garage de production, de réparation et de vente de bateaux, ainsi que le premier pays pêcheur. Enfin, et surtout, la technologie des teintures de l'industrie des draps de laine s'y installe. Pour cela, Amsterdam importe des draps de laine blanche d'Angleterre, malgré l'interdiction anglaise. Le travail se fait surtout à domicile.

Malgré cela, le revenu de la ville est encore, pour les deux tiers, agricole. Les paysans développent la rotation des cultures et des engrais et produisent des produits sophistiqués (lin, chanvre, colza, houblon), afin d'augmenter le blé nécessaire à la consommation intérieure.

Voilà ce qu'est le cœur. Le reste de l'Europe constitue le milieu. En 1680, autant qu'on peut le savoir, le revenu par tête à Amsterdam est quatre fois supérieur à celui de Paris. En dépit, et sans doute à cause de l'obsession pyramidale de Colbert et de son prince, la France ne progresse pas. L'Italie, peu à peu exclue des principaux circuits commerciaux, réduit ses productions de textile et décline jusqu'au milieu. Londres devient la principale concurrente d'Amsterdam, grâce à une division du travail poussée à l'extrême. Les textiles de laine et de coton constituent les quatre cinquièmes de ses exportations, mais, pour l'instant, sans aucun contrôle de leur usage : la laine anglaise est teinte en Flandres ; le commerce des produits anglais est contrôlé par les Italiens, puis par les Hollandais. Pourtant l'Angleterre, souterrainement, est bouleversée : les campagnes se ferment avec les *enclosures* ; les villes se ferment avec les lois sur les pauvres. Les élites anciennes s'effondrent ; les nouvelles élites développent l'agriculture industrielle. Commence l'émigration vers l'Amérique et vers les fabriques industrielles. A la fin du XVIIIe siècle, la *gentry* réussit enfin à interdire l'importation des produits ne venant pas de leur lieu de production, et le déchargement en Angleterre des bateaux n'appartenant pas aux pays producteurs des biens qu'ils transpor-

tent. L'Angleterre, certes, est encore loin du cœur, et vers la fin du XVIII[e] siècle son revenu par habitant n'est que la moitié de celui de la France, lui-même très inférieur à celui des Pays-Bas. Mais, quand achève de se dessiner la forme autour d'Amsterdam, quand une déchirure y apparaît, ni Paris ni Berlin ne savent répondre au défi, et Londres saisit le sceptre vacillant.

L'Ordre d'Amsterdam décline, en effet, dès qu'il s'est réalisé. Le nombre d'acheteurs solvables pour les coûteux lainages d'Amsterdam est vite saturé. L'énergie qu'elle utilise est très limitée. Les salaires s'y élèvent. Les conflits sociaux s'exacerbent. Au total, les coûts d'organisation pèsent de plus en plus sur le surplus. Alors, les bateaux quittent les Pays-Bas et choisissent de s'investir à Londres, à Stockholm et à Paris. Comme à chaque crise, pour rester les banquiers de l'Europe, les banquiers du cœur changent de camp ; les financiers hollandais passent au service de l'Angleterre. Vers 1788, la crise se précipite, les banques des Pays-Bas font faillite. Un nouvel avatar s'annonce autour de Londres, pour créer, avec les machines à vapeur, une consommation de masse pour les textiles à bon marché, en coton.

III. — L'ORDRE MARCHAND — CAPITALISME INDUSTRIEL

3.1. Londres — La machine à vapeur

Londres est le dernier lieu où un esprit rationnel aurait songé à implanter le cœur d'une économie-monde en fondant sa force sur l'industrie du coton. Celui-ci prospère depuis longtemps ailleurs, et rien ne conduit l'Angleterre à s'en saisir. Certes, dès le XVI[e] siècle, l'Angleterre domine mieux que quiconque les technologies du charbon, du verre, du tissage, de la laine, du sucre, des canaux. Mais tout cela reste très marginal. La production du coton ne commence, en Europe, qu'au XVII[e] siècle. L'abondance de l'eau et des ports favorise, certes, le développement de l'automatisation du filage dans le Lancashire. Mais d'autres raisons vont hisser Londres au premier rang. Comme précédemment, cette mutation

du pouvoir entre deux villes se joue encore en partie à la campagne. La terre fournit encore tout : la nourriture, les vêtements, l'énergie, les outils, les moyens de transport ; seules sont industrialisées quelques-unes de ces productions de base (le blé), ou de luxe relatif (la laine et le lin). La concentration des terres, contrôlée par la *gentry,* dégage un surplus que la nouvelle classe dominante utilise à la fois comme marchand, banquier, industriel et organisateur. La *gentry* dépense le surplus dans la production du coton, des canaux, des rails de roulage, puis des chemins de fer et des locomotives.

Alors la science humaine s'adapte aux circonstances. Ricardo conseille le transfert de la rente foncière vers l'industrie. Marx pense le travail comme marchandise et prend le parti de la lutte ouvrière, relayé par une bourgeoisie qui voyait dans les hauts salaires le seul moyen d'éviter l'affaiblissement physique des machines humaines et de produire une demande de masse.

Devenir le cœur, c'est encore réduire mieux que les autres les coûts d'organisation. C'est donc réduire les coûts de production et ceux de la demande par l'industrialisation d'une fraction croissante des biens qui la produisent. C'est, enfin, contrôler les réseaux d'échange.

Pour ces trois mutations, une innovation va être ici centrale : la *machine à vapeur.* Elle permet d'extraire la nouvelle énergie qui remplace le bois (l'Angleterre n'a plus de forêts) : le charbon. Elle bouleverse les moyens de transport. Elle fait baisser le coût de la demande des vêtements, en permettant la production en série, et donc à coûts décroissants, de tissus de coton, et elle permet ainsi à un nombre important d'Anglais d'accéder au marché des biens industriels.

La machine à vapeur, connue depuis des millénaires, et réinventée par Watt en 1769, est d'abord utilisée dans les mines, pour remonter le charbon : machine à trouver du charbon en utilisant du charbon. Le triomphe, dans tous les comportements, de la pensée, de l'idée de *machine* et de la décomposition en pièces détachées d'un produit, accompagne cette mutation et accélère les découvertes. La vapeur permet, ensuite, une machine à filer le coton, ce qui augmente la production et en réduit le coût. Les machines à filer à vapeur de Jenny (1765), les métiers à tisser de Crampton (1779), de Kay (1730) puis de Cartwright (1785) per-

mettent à la productivité du filage du coton de décupler en dix ans. Elle permet enfin de développer le chemin de fer et les réseaux d'échange, élargissant considérablement les marchés prévisibles des denrées et les rythmes de rotation des productions.

Une fois l'énergie maîtrisée, il faut disposer de la matière première : le coton. Pour cela, l'Angleterre contrôle l'Inde et l'Amérique, assurant ainsi la cohérence économique du cœur. En 1762, les Anglais prennent Manille et La Havane aux Espagnols. Après le Traité de Paris, ils contrôlent l'Atlantique et, après trois guerres avec la Hollande, les mines des Amériques. Le commerce avec l'Orient et sur toutes les mers a changé de mains. Il ne s'agit plus d'y faire circuler des épices mais des textiles, des objets de luxe mais des produits de masse. L'Angleterre devient ainsi, peu à peu, le centre des échanges mondiaux ; la part des exportations dans le revenu national anglais passe, de 5 % en 1700, à 15 % en 1800. Le montant des échanges est multiplié par six. En même temps, le commerce anglais cesse d'être entièrement européen, pour devenir mondial. Il cesse d'être lainier pour devenir multiforme. Là encore, l'adversité est une chance : la Révolution française, qui lui ferme le marché européen, incite l'Angleterre à regarder vers le large.

Enfin, le commerce d'esclaves et l'Asie, par le traité d'Utrecht, en 1713, passent sous le contrôle des Anglais. Au total, entre 1780 et 1800, le commerce anglais avec les colonies double grâce à l'échange de coton et d'acier. Avec la guerre de Sept Ans, en 1763, s'achève l'élimination des marchands étrangers, que Londres avait acceptée du temps de la domination des Flandres.

Ainsi, à l'orée du XIXe siècle, le commerce entre l'Angleterre et ses colonies porte sur tous les produits possibles (laine, fer, toile, coton, soie, cuir, étain, tabac, riz, indigo). Ce réseau d'échanges extérieurs produit une demande pour les produits anglais, en même temps qu'il ouvre un champ aux matières premières et dégage un surplus financier pour l'industrie anglaise. Il aide aussi à développer une culture nouvelle, bourgeoise, industrielle, parfaitement adaptée à la nouvelle forme du travail et de l'innovation pour justifier l'utilisation industrielle du surplus que fait la noblesse rurale.

En échange, l'Angleterre abandonne le contrôle politique des

Amériques et ne contrôle plus que ce qui lui importe vraiment : le coton et les esclaves.

La France est la victime de l'indépendance américaine. Si elle n'est pas devenue le cœur, au XIXe siècle, si elle n'a pas structuré l'après-crise autour d'elle, c'est, entre autres, parce qu'elle a dû payer cher son soutien aux révoltés américains. Alors qu'elle espérait qu'indirectement il lui permettrait de vaincre l'Angleterre, il est trop lourd à porter ; en 1778, la crise française s'approfondit. De plus, l'impossibilité de chasser les paysans des terres immobilise la rente foncière, et interdit le passage à des productions de plus haute valeur ajoutée. Le XVIIIe siècle est donc, pour la France, encore un siècle d'échec : échec militaire sur les mers, échec diplomatique aux Indes et au Canada, traumatisme de la faillite de Law, faillite des réseaux urbains et gaspillage du surplus. Alors, la France se contente de dominer le capitalisme agricole et de se spécialiser dans des industries dépassées, que l'Angleterre est trop heureuse de lui abandonner : l'alimentation, le cuir, la laine.

Un petit pays, au XVIIIe siècle, aussi peu peuplé que l'Irlande, dépasse donc le géant de l'Europe empêtré dans sa nostalgie impériale. Ceci se traduit dans les chiffres : la production de l'Angleterre, qui n'est pas la moitié de celle de la France en 1700, la rejoint en 1914, pour une population du tiers de celle de la France en 1700, et égale en 1914.

Aussi, à partir de 1830, quand le réseau bancaire est créé (en 1797 la Banque d'Angleterre, en 1826 les banques par actions), l'investissement industriel augmente, jusqu'à représenter le cinquième du revenu national en 1890. Le succès du coton anglais est foudroyant. Les cotonnades, qui ne représentent en 1800 que le tiers des exportations anglaises, en constituent la moitié en 1850. En 1785, on produit 40 millions de yards de coton, contre deux milliards en 1850. De 1800 à 1850, le prix du coton est divisé par cinq.

A partir de 1830, la part des coûts d'organisation dans la production commence à baisser. Les impôts passent du quart de la production, en 1800, au dixième en 1850. La monétarisation des échanges domine. Pour la première fois dans l'Histoire, salaires et prix varient dans le même sens.

Sans doute faudrait-il aussi raconter comment, en ce temps,

s'est normalisée la langue anglaise, comme cadre nouveau de l'échange, comme langue du libéralisme et des objets.

En même temps, les conditions de vie des travailleurs se transforment, et disparaît le travail à domicile. La prolétarisation, commencée avec les *enclosures*, continue. Bien que les trois quarts des ouvriers du textile anglais soient des femmes et des enfants, la plupart des femmes ne travaillent pas et entretiennent la maison, produisant la nourriture et aidant aussi au maintien relatif, en ville, du mode de vie rural. L'emploi industriel reste encore secondaire : en 1850, les gens de maison restent, après les paysans et bien avant les ouvriers, le second groupe professionnel anglais. Mais, dès 1820, la valeur ajoutée industrielle dépasse celle de l'agriculture (alors que ce basculement n'aura lieu qu'en 1865 en Allemagne, en 1869 aux États-Unis, en 1875 en France). Londres, ville de 500 000 habitants en 1700, regroupe en 1800 le quart de la population du pays.

Enfin, en 1850, la vapeur remplace la voile sur les routes navales des voyageurs et, en 1870, pour le fret. Le réseau d'échange, le dernier, est aussi bouleversé par la nouvelle technologie, favorisant l'auto-organisation par l'extension des réseaux d'échange.

C'est ainsi qu'en un siècle la structure de la consommation de masse est bouleversée : alors qu'au début du siècle l'alimentation représentait plus de 90 % du total de la consommation, en 1890 elle n'en constitue plus que les deux tiers. Dans la même période, la part de l'habillement double.

Pendant trente ans, de 1840 à 1870, l'Ordre marchand s'auto-organise autour de Londres ; le coût de production des objets diminue, ce qui augmente l'efficacité de la demande et permet d'investir. Le pouvoir d'achat des salariés s'élève, ce qui, en retour, augmente l'efficacité de l'offre. Un peu après le milieu du siècle, Londres est donc à son apogée, dans l'extension permanente du marché de ses différentes marchandises. Le monde se structure autour d'elle. La France et l'Allemagne se calent au milieu, les États-Unis s'y installent, avec la découverte des mines de Californie. Le Japon découvre ses premières voies industrielles.

Mais, vers 1870, les coûts d'organisation du cœur recommen-

cent à augmenter. D'abord, le coût du travail s'élève en raison des nouvelles capacités de lutte des salariés. Puis il devient de plus en plus nécessaire de faire se déplacer les produits sur de plus grands espaces, pour les commercialiser. Or, malgré le train à vapeur, les transports, calèches et chevaux, restent en général des services à productivité faible. De plus, l'Est des États-Unis ne tient plus dans ses limites. Pour conquérir l'Ouest, il lui faut détruire le Sud. Or la défaite des États du Sud dans la Guerre de Sécession pèse considérablement sur le coût du coton brut, importé par l'Angleterre. Le tissage du coton devient alors mondial et ne paie plus la croissance. Alors qu'en 1881 l'Angleterre exporte 81 % du tissu de coton vendu dans le monde, elle n'en exporte plus que 58 % en 1910. Alors qu'en 1880, 15 % du coton brut américain est tissé dans les usines américaines, 51 % l'est en 1908.

Enfin, dernier problème, les marchés solvables dont l'Angleterre a le contrôle sont saturés. La croissance de la production est alors beaucoup plus rapide que celle de la demande. Vers 1875, commence une spéculation boursière. En 1882, des faillites bancaires et un chômage important se déclarent. La désorganisation ne peut être dépassée, cette fois encore, que par une nouvelle technologie permettant de produire en série un nouveau bien de consommation qui réduirait le coût d'organisation de l'ordre marchand. Ce cœur sera New York, cette technologie sera le moteur à explosion.

Deux crises, deux grandes pulsations, dont les paroxysmes se situent en 1890 et en 1929, vont faire de New York le premier cœur réussissant à résoudre lui-même une crise d'organisation.

3.2. New York n° 1 — L'automobile

La réduction des coûts de l'offre exige l'extension de la discipline et de la parcellisation du travail ; celle des coûts de la demande peut passer en particulier par l'accélération du transport des marchandises et des hommes sur de grandes distances. Mais ce n'est là qu'une des bifurcations possibles : cela aurait pu aussi passer par l'industrialisation des produits agricoles, ou celle des services domestiques. Il se trouve que c'est le transport, dont les mutations ont déjà rythmé le passé, en même temps qu'il s'accé-

lère, qui devient ici, pour la première fois, un produit de masse, permettant ainsi à la fois d'augmenter la demande et de développer les profits. Il aurait pu rester un service en s'accélérant. Il n'en est rien.

Cela s'explique, encore une fois, par la conjonction d'une technologie disponible, d'une culture, d'une classe dirigeante, et converge en un lieu : New York.

La technologie du moteur à explosion joue pour New York le rôle qu'un siècle plus tôt la machine à vapeur a joué pour Londres. Elle augmente l'efficacité des usines et celle des transports, et s'accorde parfaitement à l'esprit de l'Amérique. D'abord, parce qu'il permet le travail en série, que celle-ci peut accepter du fait de son absence de tradition artisanale, ensuite, parce qu'il produit *l'automobile*, qui renvoie aux fantasmes premiers de l'homme, chasseur retrouvé, qui concilie la technique et l'idéologie concurrentielle, qui permet l'exercice économique de la pulsion de violence par la menace qu'elle fait peser sur les autres, comme le faisaient les premiers pionniers de l'Amérique par les armes, et qui enfin permet une nouvelle différenciation par la variété possible des modèles.

Cette technologie incarne une forme de vie que l'Ordre rituel désignait, dans la chasse, comme masculine : elle constitue l'*avatar masculin* de l'Ordre marchand.

Les États-Unis, où la mentalité semble mieux adaptée à la vitesse, peuple individualiste, incapable d'accepter le train, peuple sur roues depuis sa naissance, obsédé par la réduction des trajets intérieurs, sont les mieux placés pour maîtriser la nouvelle innovation et le capital nécessaire.

En même temps, et dans l'unité culturelle nouvelle, s'installe la nouvelle science humaine : celle de l'apologie du mouvement, de la liberté, de la concurrence. Approfondissant les théoriciens anglais, la théorie américaine de l'autorégulation devient la métaphore essentielle d'une Amérique sans racines, sans langue, sans État, pour qui seules la gestion centrale de la monnaie et l'accélération des marchés peuvent fonder la légitimité d'une nation.

Enfin, l'absence de classe dirigeante ancienne permet à de véritables entrepreneurs, avec peu de moyens, de s'y lancer. Parmi les nouveaux immigrants surgit cette nouvelle classe dirigeante qui va succéder à la *gentry* anglaise.

Ainsi, New York devient le cœur nécessaire. Ç'aurait pu être Londres, ou Paris, ou Berlin. Mais Londres, qui exploite de 1831 à 1836 les premiers véhicules de transport collectif à vapeur, semble prendre peur de la vitesse : en 1865, le *Locomotiv Act* réduit la vitesse autorisée sur route à 2 miles/heure en ville et 4 miles/heure à la campagne. La France et l'Allemagne sont mieux placées : ce sont le Français Alphonse Beau de Roches, en 1867, puis Daimler et Benz en 1885 en Allemagne, qui inventent l'automobile avec moteur à explosion. Mais, on va le voir, l'une et l'autre ne vont pas disposer des entrepreneurs ni du marché intérieur nécessaires pour la domination du monde.

Quand les autres ne font encore que des trains, l'Amérique construit déjà des voitures individuelles à vapeur. Le moteur à explosion, inventé par E. Lenoir en 1860, est dès 1880 utilisé dans des machines-outils américaines, puis, vers 1890, incorporé à l'automobile. Jusqu'ici, l'Amérique copie l'Europe. Mais elle fait mieux, car en 1898 y existent déjà 50 marques d'automobiles. De 1904 à 1908, 241 autres sont créées, dont Ford en juin 1903. Dès sa première année de fonctionnement, Ford vend 1 700 voitures.

La France semble alors avoir aussi les moyens de devenir le cœur, car elle dispose d'un excellent réseau routier hérité de la royauté et d'une technologie très avancée. De fait, l'industrie automobile se développe en France plus vite qu'ailleurs. En 1907, la France produit les deux tiers des automobiles exportées dans le monde ; et 25 000 voitures en tout, soit dix fois plus que l'Angleterre et autant que les États-Unis. Mais, en 1906, Renault perd la bataille contre Ford. Et la France, une nouvelle fois, ne peut accéder au cœur. C'est qu'elle reste encore, culturellement, un empire : d'une part, toujours fascinée par la cour, elle conçoit encore les voitures comme des carrosses ; d'autre part, quand apparaît le marché des taxis, les anciens ouvriers de l'industrie des fiacres qu'emploie Renault refusent l'industrialisation de l'organisation du travail et poussent Louis Renault à ne poursuivre que la production de voitures très diversifiées, très luxueuses, au lieu de voitures de masse.

Au contraire, dès 1900, Henri Ford a fait le choix de la voiture de masse, pour la clientèle des petits entrepreneurs américains. En 1908, le modèle « T » intéresse toute l'Amérique moyenne. En

1914, Ford détient à peu près la moitié du marché américain et produit environ 250 000 voitures.

Certes, les longues luttes sociales qui ont permis à la classe ouvrière américaine de s'organiser et d'obtenir des salaires stables et élevés ne leur donnent pas encore les moyens d'acheter une automobile. Mais elles leur permettent d'acheter des biens de base, alimentaires et textiles, ce qui enrichit les classes moyennes, clientes de l'industrie automobile. Les salaires élevés des ouvriers américains produisent ainsi la demande nécessaire à l'auto-organisation.

Jusqu'en 1914, la production américaine augmente de plus de 20 % par an et dépasse la France, qui progresse deux fois moins vite. Les prix s'effondrent : en 1914, le modèle « T » vaut 490 $, soit moitié moins qu'en 1909.

Le processus de l'Ordre marchand est devenu auto-organisateur : plus on vend, plus on augmente le marché. En 1913, cette forme est presque installée : l'Angleterre empêtrée dans son empire et son textile perd le contrôle de la plus importante production industrielle, ne produisant que 34 000 voitures ; l'Allemagne, partie de rien, la talonne avec 23 000 ; la France en est à 45 000 et les États-Unis à 485 000. En 1927, quand la production du modèle « T » est interrompue, 15 millions d'exemplaires sont en circulation dans le monde entier.

En amont, l'automobile fonde le développement des aciéries, des mines, de l'industrie du verre. Et en aval celui de la banque, du commerce et des villes géantes. New York devient ainsi le cœur financier de l'Amérique : de 1880 à 1915, 15 millions d'émigrés et le tiers de l'épargne du monde arrivent sur le continent américain. Ces déracinés acceptent n'importe quel travail contre de hauts salaires. La consommation se développe rapidement.

Mais, en 1914, il manque encore aux États-Unis le contrôle absolu du surplus mondial pour supplanter totalement l'Angleterre. La guerre de 1914 est l'occasion de ce basculement, à moins qu'elle n'en soit la conséquence. Tout se passe, en effet, comme si les financiers anglais, français, allemands et américains se disputaient le cœur de l'Ordre marchand par bataillons interposés. L'endettement que provoque la guerre fait alors perdre aux banques de la *City* leur prééminence financière ; New York remplace

Londres comme ville-cœur. La guerre, qui touche surtout les nations devenues secondaires, asseoit la puissance de New York, qui culmine en 1918.

Peu à peu, la langue de la monnaie change, le dollar partage avec la livre la fonction d'étalon monétaire mondial. La périphérie s'étend alors à l'ensemble du monde. L'ouverture du Canal de Suez, en 1869, permet en effet aux soldats, puis aux commerçants, de passer plus vite vers l'Orient. Les revenus nationaux de l'Inde, de la Chine, de l'Afrique, de l'Argentine, du Brésil augmentent considérablement. La Russie, menacée de passer dans la périphérie par la faute d'une classe dirigeante incapable d'empêcher la vente de son patrimoine industriel à des étrangers, réussit, par la révolte de 1917, à se maintenir au milieu de l'Ordre marchand.

Mais, dans les années vingt, le délitement de la forme de l'Ordre marchand se reproduit : l'industrie automobile a épuisé ses capacités réorganisatrices et, partout, les coûts de production augmentent, les salaires s'élèvent, les villes deviennent difficiles à entretenir. Le marché solvable est saturé mais les entreprises continuent d'investir. Aussi, la rente à consacrer à l'organisation s'élève rapidement. Les taux de rentabilité s'effondrent. La vision de l'avenir se brouille, et en 1929 la demande s'effondre.

La Grande Crise marque l'accélération de la déchirure commencée dix ans avant. L'arrêt de l'investissement produit alors une désorganisation massive et cumulative. Il faudra près de trente ans pour réécrire l'Ordre. Une fois encore autour de New York, mais non plus cette fois autour du moteur à explosion. C'est l'heure du moteur électrique, non plus avatar masculin mais avatar féminin.

3.3. New York n° 2 — Le moteur électrique

Comme les sept crises antérieures, la crise de l'avatar masculin de l'Ordre marchand ne peut se résoudre que par la mise en place d'un nouveau mode de consommation, à la fois créateur d'une demande et réducteur des coûts d'organisation. Or, l'essentiel de ces coûts est constitué par les salaires directs, et l'essentiel de ce

qui peut développer encore la demande marchande est le remplacement de la production gratuite à l'intérieur de la famille.

Le moteur électrique va le permettre. Il automatise de nouveaux aspects de la production, permet l'usage privé de l'électricité dans les maisons, favorise l'urbanisme géant et réduit la famille à sa structure nucléaire, créant aussi un marché pour les biens d'équipement ménager : l'objet essentiel industrialise donc les pulsions que l'Ordre rituel désigne jusqu'ici comme féminines.

L'objet de la maison vient compléter l'objet de la chasse.

On peut s'étonner que le centre de l'enracinement soit aussi celui du mouvement ; que le cœur de l'avatar féminin soit aussi celui de l'avatar masculin. La raison en est simple : en Amérique, les maisons ne sont que l'accompagnement de la route ; l'espace disponible est immense, les maisons changent vite avec le mouvement des travailleurs et n'exigent pas de grandes ressources, parce que produites de façon industrielle. Peut-être aussi, lancés sur les routes, les hommes ont-ils laissé le pouvoir à leurs femmes, devenues le nouveau groupe moteur de l'ordre américain.

Comme à chaque déchirure antérieure, c'est bien avant que la crise ne se déclenche qu'elle se résout : le secret de l'électricité se joue au début du siècle. En 1882, l'*Electric Lighting Act* révèle la faiblesse de l'organisation anglaise. Ce n'est qu'en 1926 que l'*Electric Supply Act* organise le système électrique anglais. Aux États-Unis, au contraire, dès la fin du XIX[e] siècle, la concurrence développe les bases de transport et d'interconnexion et, à partir de 1906, l'État prend en main la création du réseau électrique national. En 1920, le *Federal Water Power Act* institue un contrôle des sources d'énergie hydraulique. En 1928, il aménage le Rio Colorado. En 1935, le Congrès vote le *Public Utility Holding Company Act* qui, en vingt ans, réorganise le réseau et les lignes, permettant aux villes d'accéder facilement à l'énergie électrique.

La forme des villes a suivi cette évolution. En 1917, un quart seulement des logements américains sont électrifiés : ils seront 50 % en 1920 et 80 % en 1930. En 1921, on produit 2,5 millions d'appareils sanitaires, qui deviendront 5,1 millions en 1925. En dix ans, la salle de bains atteint une forme standardisée.

Aussi l'électricité est-elle bien plus importante que la théorie de Keynes dans la résolution de la crise des années trente. De même,

le féminisme joue un rôle essentiel, idéologiquement plus important que le dirigisme naissant. Les journaux féminins et le mouvement féministe préparent l'acceptation de cette consommation féminine et de ce travail à domicile qu'est l'usage des machines de cuisine, comme au début du siècle la hausse des salaires avait préparé l'intégration des hommes à l'Ordre marchand.

L'invention par Nicolas Tesla, en 1889, du petit moteur électrique adapté aux machines domestiques, permet d'utiliser cette énergie. En 1910, il sert à actionner les ventilateurs ; en 1920, les premières machines à laver. En 1923, il y a aux États-Unis 20 000 frigidaires, qui remplacent les épices et le sel. La crise se résout dans leur expansion : il y en a 3,5 millions en 1941. Ainsi se réalise un branchement individualisé sur l'extérieur. Le temps ainsi gagné n'aide pas les femmes à se libérer mais à laver plus souvent, et non plus une fois par an, comme une fête, comme c'est le cas jusqu'au XIXe siècle. Simultanément, le nombre des employés de maison passe de 1,8 millions en 1910 à 1,4 millions en 1920 et 300 000 en 1940.

La mise en place de l'avatar féminin produit la science humaine correspondante : il faut valoriser la famille, pousser la femme à travailler, lui faire accepter son statut de consommateur et lui en donner les moyens. Donc réduire la part gratuite de son travail, en quelque sorte la faire passer de la périphérie, où elle reste depuis le début de l'Ordre marchand, vers le milieu. Telle est la fonction du féminisme récupérée par l'ensemble du processus publicitaire qui l'entoure. La source s'en trouve au plus profond des rituels de passage du premier Ordre : toute femme menace l'Ordre, par son impureté. Pour prendre place dans l'Ordre, il faut qu'elle soit capable de l'éliminer. L'objet domestique lui rappelle, en permanence, la présence culpabilisante, aliénante, de son rapport à la propreté : sous prétexte de la libérer, il clame sa dépendance [278]. De même, la science économique de la nouvelle forme de l'Ordre marchand est fondée sur ce souci de produire une demande et de promouvoir la femme. Hayeck, qui ne proposait que de réduire les coûts d'organisation, et non pas de produire du sens, ne pouvait donc l'emporter sur Keynes, qui montrait, lui, comment reproduire et soutenir la consommation des « ménages ». Etrange mot, retenu par la théorie, derrière lequel se profilent la femme, le frigidaire, la télévision, la machine à laver. Le keynesianisme

reconnaît par-delà, au-delà des réseaux d'échange, la nécessité de réseaux de la demande. Il montre que la puissance s'affirme toujours par la dépense et non par la consommation. *Simulacres de virilité, simulacres de féminité.*

Ainsi se construisent tous les réseaux de production de demande : allocations familiales, Sécurité sociale, aide au logement qui, peu à peu, pointent vers l'avatar féminin. Ils produisent la demande pour des biens réduisant les coûts d'organisation, et aident à dépasser la crise des années trente, bien plus que les dépenses de travaux publics. D'ailleurs, les dépenses publiques de l'époque ont été un échec : les aides à l'agriculture et aux travaux publics, les 4 millions d'emplois publics ne résolvent rien : en 1939, il y a encore 10 millions de chômeurs et la capacité de production de l'acier n'est utilisée qu'au tiers. Le *New Deal,* contrairement au mythe, a été un échec en Angleterre, en Suède, et aux États-Unis.

La première réorganisation commence en fait en Allemagne : la montée du nazisme se double d'un fort développement économique des biens domestiques. A partir de 1933, on produit des voitures populaires et des biens domestiques. En 1935, la production à outrance d'armement soutient cette croissance. La production industrielle allemande est alors nettement supérieure à celle que connaissent la France, la Grande-Bretagne et les États-Unis. Entre 1933 et 1938, la production d'acier, de ciment et d'aluminium triple. Berlin réussit ainsi presque à devenir le cœur. Mais le territoire allemand est exigu et son auto-organisation exige l'expansion territoriale. L'Allemagne a besoin des régions de langue allemande et, au-delà, des zones-milieux, pour constituer un réservoir de main-d'œuvre, contrôler des matières premières et de vastes terres agricoles : Bohême, Pologne, Russie. Le libre-échange étant impossible, la guerre devient indispensable pour l'économie du Reich. Mais l'Allemagne échoue et la guerre, une nouvelle fois, aide les États-Unis à mettre en place à leur profit la technologie nécessaire pour dépasser la crise.

Ainsi, entre 1945 et 1960, la nouvelle forme de l'Ordre marchand, l'avatar féminin, s'auto-organise : la demande augmente avec l'offre : en vingt ans, le prix relatif des biens ménagers est divisé par cinq et leur production décuple.

En suivant l' indice, d'usage quotidien sur les places boursières mais jamais observé par les théories, qui mesure le rapport entre la valeur du capital d'une entreprise sur le marché boursier et ses bénéfices nets, on peut voir comment le marché a anticipé cette évolution. En effet, si l'achat d'un titre en Bourse ne se déterminait qu'en fonction du rendement financier *immédiat,* ce rapport devrait être égal à celui de tout autre placement, c'est-à-dire à l'inverse du taux d'intérêt à long terme en moyenne pour toute l'économie. Or, de 1950 à 1960, ce rapport a été fortement croissant, jusqu'à 100 parfois.

Plus de la moitié des femmes travaillent. La ville et le logement deviennent le principal réseau de la demande. L'énergie distribuée, l'électricité, augmentent au rythme de 10 pour 100 l'an. L'économie-monde est le monde, l'Europe se maintient au milieu, l'Allemagne, la France, l'Angleterre et l'Italie dans l'ordre. Le Japon y accède : son PNB passe de 300 $ par tête en 1956 à 12 000 $ en 1980. Il connaît une croissance considérable de l'investissement grâce aux dépenses américaines d'après guerre, à une réforme agraire qui pousse vers le salariat un nombre important de paysans et à une fantastique capacité à copier, aussi efficace que celle de Londres en 1800 et New York en 1900.

Les entreprises conçoivent leur marché à l'échelle du monde. Les exportations de biens de consommation deviennent la forme essentielle des échanges extérieurs. Le budget devient l'outil majeur de la politique économique des États. La différenciation des produits permet d'intégrer une fraction de la périphérie à l'Ordre marchand en donnant aux objets une forme simple, qui hiérarchise les hommes par l'argent, à l'échelle mondiale.

Mais l'intégration de la périphérie dans l'Ordre marchand accentue son écart avec le cœur et fait émerger la famine. Comme au début de l'Ordre marchand, on rencontre l'exploitation du travail gratuit et du travail forcé. Pour importer les objets de l'Ordre marchand, les bourgeoisies nationales de la périphérie ont besoin de devises. Pour cela, il leur faut exporter. Or, les seules exportations possibles sont agricoles. Mais cela exige de remplacer les cultures vivrières par des cultures d'exportation. Autrement dit, pour consommer les objets de l'Occident, les élites de la périphérie doivent empêcher leurs peuples de se nourrir. Le centre et le milieu sont alors leurs complices, car ce sont leurs multinationales

qui y trouvent des sources de surplus : d'abord parce que la famine fait pression sur les salariés de la périphérie et réduit le coût de l'organisation au cœur ; ensuite parce que les producteurs agricoles du cœur doublent tous les dix ans leurs exportations vers des pays qui étaient encore autosuffisants vers 1950.

Cette forme, aussi fragile que les autres, huitième avatar de l'Ordre marchand, est celle que théorisent les deux premiers mondes ; comme si elle était dotée d'une existence a-historique.

Le partage qu'elle dessine entre biens industriels et services, les fonctions de l'État et des syndicats, la domination de la femme dans le modèle de consommation ne sont pourtant que des réalités récentes et éphémères.

Il y a donc eu huit réécritures depuis le premier brouillon de Bruges. Chaque fois, l'Ordre s'est étendu dans l'espace. A chaque crise, les langues des rites et de la force se sont de plus en plus traduites en celles des objets. La différenciation et la polarisation se mesurent de plus en plus en termes d'argent.

Mais aucune forme n'existe autrement que comme réécriture : il n'y a ni équilibre, ni irréversibilité. Chaque fois qu'une forme s'efface, chaque fois que son souvenir s'éloigne, tout, ou presque, devient possible. De nouvelles formes, de multiples intuitions, d'innombrables hasards donnent forme à la nécessité et réécrivent l'après-crise, avec la mémoire, en partie effacée, de l'avant-crise. La forme nouvelle se délite, de nouveau, dès que l'intuition s'inscrit dans la mémoire, le hasard dans la nécessité. Quand commencent les années soixante, la centralité de l'Amérique, l'expansion des machines domestiques, la puissance du capital semblent établies, équilibrées, inamovibles. Mais cette forme ne peut survivre que dans l'expansion ; et c'est par là que, comme les autres, elle se déchire.

9.
Hommes de mérite et choses rares

N'exalte pas les hommes de mérite
On cessera de batailler
Ne fais nul cas des choses rares
On cessera de dérober

Lao Tseu, *Tao te king,* 23

Voici qu'est commencée une nouvelle réécriture de l'Ordre marchand — la neuvième, si on compte celle du premier brouillon.

A se laisser séduire par le sens des formes, par la façon dont, peu à peu, des intuitions ont pris place dans la mémoire, on peut dessiner comme une figure à venir, comme un tracé de la future version du livre et, peut-être, comme un dessin de sa forme finale. Celui pour qui cette métaphore a pris sens pourrait écrire seul cette forme et penser la fraction de temps qui reste nommée encore l'Histoire.

En ces temps de déchirure de l'œuvre, où les siècles se rencontrent et les langues s'entrechoquent, où le pouvoir et la vie achèvent de se dissoudre en artefact, le sens s'efface, la mort s'installe. Mort de la langue, mort de la parole, en un paroxysme de lamentations, de cris, en un déluge de prophètes et de projets, d'arrivismes et de compromissions. Voici le temps baroque du néant masqué en plénitude, l'époque du ridicule maquillé en grandiose, de

la bêtise affirmée en théorie, du carnaval déguisé en carême, de la dénonciation posée en idéologie.

Pourtant, tout est si simple, pour qui peut penser la métaphore de l'après-crise : cette fois comme les précédentes, le rituel de passage exige un bouc émissaire, un sacrifice, de fausses victimes et de vrais bourreaux, de fausses utopies et de vrais pouvoirs.

Comme un livre est présent dans ses brouillons, comme un fleuve décrit son cours en même temps qu'il le produit, comme un embryon tente de réaliser une forme vivante, l'avenir est présent dans son passé.

La nouvelle version du monde s'écrit donc comme les autres. Les acteurs y jouent la même pièce, avec d'autres langues et d'autres accessoires : la crise actuelle est achèvement de l'Ordre existant, paroxysme de la loi de l'argent, du silence de l'échange et de la norme de la production. Chaque homme y devient à la fois son désir et son rival ; spectateur, sacrificateur et bouc émissaire.

Ce qui suit n'est donc ni de la science-fiction, ni de la prophétie, même si l'une et l'autre font partie de ma culture, et donc de la mémoire qui fonde mes intuitions. C'est le récit d'un avenir, déjà en cours d'écriture, d'un après-crise déjà en mouvement dans le passé.

Comme l'ordre de la physique est le fait du bruit, comme la forme des objets est bornée par la catastrophe, comme l'apparence du vivant est fixée par le hasard de la fécondation de la cellule-mère, tout avenir est l'accomplissement des plus inattendues intuitions de notre quotidien en même temps que des lois universelles de la mémoire.

Chacun, chaque jour, vit donc cet achèvement de l'Ordre, le temps du silence, du vain, du plat, des chiffres et des nombres.

Pouvez-vous parler encore ? Votre vie est-elle plus qu'une dépense effrénée, dans la peur de celle de l'autre ? Quel statut avez-vous hors de l'argent que vous gagnez ? Quelle parole échangée avec l'autre n'est-elle rivalité d'argent, et vide laissé par son absence ?

Mais, au-delà de ce néant, de ce vase sacré empli d'or, la forme lisse peut encore être niée : le silence porte au cri, l'impuissance au désespoir, la censure à l'invention de mots.

La crise, moment de la rencontre entre le bruit et la complexité, est fécondation, c'est-à-dire incertitude de l'instant. De nombreuses bifurcations autres que la plus probable sont possibles, en deçà et au-delà de la forme de l'après-crise. D'autres achèvements du Troisième Monde sont encore à rêver. *Des quatrièmes mondes sont pensables.* Mais ils sont, presque tous et pour presque tout, au-delà et non à la place de l'actuelle crise, et même, au-delà et non à la place de sa résolution capitaliste. Ils ne diffèrent d'elle que de subtile façon, comme le point catastrophe du point régulier qui le jouxte, et ne se résument pas aux rudimentaires alternatives qu'offrent les deux premiers mondes : *l'avenir n'hésite pas entre le plan et le marché, ni entre la propriété privée et la propriété d'État, mais entre la violence et la non-violence, c'est-à-dire entre le meurtre et la parole comme formes de conjuration de la peur des autres.*

Alors, une nouvelle forme peut agencer l'infinité des créations de l'homme par l'homme, l'infinité des langues encore à inventer. Alors, la dérision du temps donne à l'action une nouvelle force : il ne s'agit plus, pour changer le monde, de le dominer, ni de le raisonner, mais de le *séduire.*

La régulation et la production ne sont pas pour autant inutiles. Elles décrivent deux des facettes de l'Ordre marchand à venir, où vont mourir à la fois, faute de sens, les hommes et les choses. L'une et l'autre sont une fraction de la loi de l'Ordre marchand à venir, et l'usage de ces théories accélère la réécriture marchande de l'Ordre. Autrement dit, *les deux premiers mondes construisent le troisième.*

Donner un tel sens à la crise actuelle peut paraîre un simple exercice de style, un pur jeu esthétique. C'en est un. Mais, en ce monde de dérision et de désarroi, alors que toutes les théories semblent fausses et que la raison et la force sont, à la fois, universelles et déconsidérées, l'esthétique reste, pour moi, la seule forme tolérable du vrai ; et la séduction le seul mode de persuasion, la seule voie non impériale d'accès au sens du monde.

Bientôt, au-delà de l'*achèvement* de la déchirure de l'avatar féminin marchand, s'organise l'*avènement* d'une forme réécrite de l'Ordre, silence des hommes solitaires, jouisseurs narcissiques du monde : *Avatar Onaniste.* Je dirai ensuite le rêve de sa subver-

sion en une négation de la langue et de l'ordre, appropriation du temps, que j'appellerai *polyordre de non-violence.*

Évidemment, il est difficile d'écrire autrement que de façon successive l'histoire de ces phases. Et pourtant, elles s'interpénètrent : un livre ne se réécrit pas sans retour sur des chapitres retouchés, et chaque phase ne s'achève que longtemps après que l'autre a commencé. Mais le sens est irrépressible. Page après page, le monde se vide dans le bruit et se remplit dans la fureur, vers une forme où s'achèvent les mots et s'imposent les objets, pour ceux des hommes qui y rêvent d'éternité et y creusent leurs tombeaux.

I. — L'ACHÈVEMENT

Voici donc le dernier discours sur le déroulement de l'actuelle crise. Discours encore analytique, parce que telle est la forme de l'écriture. Il ne prend sens, cependant, que dans la mosaïque de tous les autres, par laquelle j'ai voulu suggérer la possibilité de leur coexistence, l'éventualité de leur validité simultanée, la pertinence de leur ultime fusion. Le moment est venu de leur assigner une place en un tableau d'ensemble, sans assurer un illusoire syncrétisme entre les deux premiers mondes, ni feindre une unanimité forcée entre le consensus et le conflit, entre l'échange et le travail. Le temps est arrivé d'organiser, en ce troisième monde, une description du présent donnant un sens, pour moi et peut-être pour d'autres, aux événements d'aujourd'hui et aux perceptions de l'avenir. Comme les autres fractures d'un Ordre, celle d'aujourd'hui manifeste l'impuissance des dominants du temps à gérer la complexité croissante de l'organisation.

Mais de quel ordre vivons-nous la fracture ? De l'avatar féminin de l'Ordre marchand ou de l'Ordre marchand lui-même ? S'il y a un après-crise vers lequel tend l'Histoire, s'agit-il du neuvième avatar de l'Ordre marchand ou du premier avatar d'un quatrième Ordre, qui ne serait ni rituel, ni impérial, ni marchand ? Si ce qui précède donne sens au temps qui vient, la première réponse s'impose. *Nous ne vivons pas la naissance d'un nouvel Ordre, mais une nouvelle généralisation de la loi de l'argent aux échanges*

encore réglés hors de sa loi. Nous vivons le déplacement du point central de domination, géographique, social, financier et technologique du monde.

La crise de l'Avatar domestique se lit alors dans le cadre du modèle théorique du Troisième Monde : à partir du milieu des années soixante, le coût de l'organisation au cœur représente une part croissante de la valeur, ce qui réduit le surplus. Alors commencent la *crise du travail* et la *crise urbaine* aggravée par la *crise du pétrole.* Cela entraîne une *régression* dans l'organisation ; les *politiques économiques* fondées sur l'une ou l'autre des visions des deux premiers mondes ne peuvent résoudre la crise, au sens où l'une et l'autre définissent ce concept.

1.1. Crise du travail, crise urbaine, crise du pétrole

A partir du milieu des années soixante, se rompt l'étrange alchimie qui fait des États-Unis le centre du monde. Doutant d'eux-mêmes, saturés d'objets, manquant de rêve, comme fascinés par leur propre démesure, ils perdent la vision claire de leur avenir. Ils ne savent plus de quoi ils manquent, de quoi avoir peur, ni contre quelle violence se protéger : comme chaque fois qu'une nation n'a pas d'autre projet que de se maintenir, c'est son déclin qui commence. En apparence, la demande y a perdu tout sens, au moins pour ceux qui peuvent encore la financer.

Dès le milieu des années soixante, la saturation des marchés de l'automobile, de la télévision, de la machine à laver ou du réfrigérateur commence à faire sentir ses effets. La langue de la marchandise ne fonctionne plus aussi bien. La possession des objets ne crée plus assez de différences, parce que la production de masse élimine le luxe et la rareté.

Pour recréer une demande, il faudrait augmenter les revenus des plus pauvres, à l'intérieur du pays ou à l'extérieur, et donc remettre en cause ou la part du surplus qui revient à la classe moyenne, ou celle que s'approprie le capital. Or, dès 1960, ces remises en cause deviennent politiquement difficiles et ceux qui les tentent, au cœur et au milieu, tombent sous les coups des assassins.

Alors augmente le nombre des producteurs de demande, de

ceux dont le métier consiste à inciter à consommer par le commerce, le crédit, la publicité, mais aussi par l'entretien des hommes et leur éducation. Ainsi s'explique qu'aux États-Unis, la quasi-totalité des emplois nets créés depuis vingt ans l'ont été dans le commerce, la publicité, le marketing, la poste, la banque, la santé, l'éducation, les médias, l'organisation urbaine et l'administration, publique ou privée.

Compte tenu de la croissance beaucoup plus lente de la productivité de ces activités, privées ou publiques par rapport à celle de l'industrie proprement dite, la part du surplus utilisé à produire de la demande s'élève beaucoup plus vite que la production elle-même. Le surplus est réduit, remettant en cause le fondement même du pouvoir dans la production.

Un peu plus tard que l'Amérique, l'Europe se heurte aux mêmes phénomènes : saturation des marchés, hausse énorme des dépenses publiques. Plus précisément, à partir de 1965, au cœur et au milieu, cinq crises se superposent : *crise du travail, crise urbaine, crise de la santé, crise du pétrole, crise du sous-développement élèvent la rente prélevée sur le surplus.*

D'abord la *crise du travail.* L'acceptation de la hiérarchie, si nécessaire pour produire l'offre, et le refus de la hiérarchie, si nécessaire à la production de la demande, poussent les travailleurs à protester contre cette contradiction par l'absentéisme et le refus des exigences de la productivité. La réponse du capital, comme dans les périodes identiques des précédentes crises, est une hausse des salaires pour canaliser la violence dans l'achat d'objets marchands. Le capitalisme tente, une fois de plus, de faire accepter la hiérarchie dans le travail en permettant d'y échapper par le stockage des objets. Mais ceci ne fait qu'exacerber la contradiction sans la résoudre.

Ensuite vient *la crise de la ville.* La ville est le support principal de l'avatar féminin. Il faut des logements pour désirer les biens domestiques. Mais construire des villes coûte cher, et aux États-Unis les Noirs sont encore exclus des marchés de ces biens en raison des formes désastreuses de leur logement. Leur révolte, comme toutes celles qui l'ont précédée aux États-Unis, est aussitôt calmée par des dépenses considérables pour améliorer la qualité de vie urbaine, financées par des taxes locales et fédérales,

c'est-à-dire par un prélèvement sur le surplus pour produire de la demande. Mais, là encore, cela ne suffit pas.

De plus, d'autres dépenses produisant l'homme socialement, augmentent pour forcer les hommes à consommer plus. Ce sont les dépenses de *santé* et d'éducation : la part des dépenses de santé dans le surplus triple en vingt ans. Celle des dépenses d'éducation augmente encore plus rapidement. Mais ces deux types de dépenses perdent de l'efficacité : l'espérance de vie stagne, la moitié des Américains ne savent ni lire, ni écrire à 11 ans. Médecins et professeurs sont discrédités par leur échec et par les informations que déversent les nouveaux médias. Pour les améliorer, on augmente encore le prélèvement sur le surplus ; mais, par leur nature même, la productivité de ces services ne peut augmenter : *on ne peut raccourcir le temps de production des hommes.*

La hausse des *prix des matières premières* et, en particulier, celle du pétrole s'ajoute aux coûts d'organisation à la fin des années soixante. A ce moment, le rythme des découvertes fléchit, jusqu'à être inférieur à celui de la production. Devant cette apparente rareté, le prix augmente ainsi que la rente des multinationales pétrolières. Cette rente pétrolière joue exactement le même rôle que les autres éléments du coût de l'organisation : elle réduit à la fois le surplus et le revenu disponible pour la consommation intérieure, sans augmenter ni la production ni la demande. Il ne faut cependant pas exagérer l'influence de cette hausse sur la crise actuelle. D'une part, ce coût reste très faible en regard des autres éléments du coût de l'organisation, puisqu'il n'en atteint pas le dixième. D'autre part, après cette hausse, la crise pétrolière reste, en termes d'heures de travail, encore inférieure à ce qu'elle était il y a vingt ans : le prix du pétrole n'a pas rattrapé sa valeur de 1950. En 1950, il fallait huit heures de travail d'un ouvrier européen pour payer un baril importé. Aujourd'hui, il suffit de six heures pour payer le même baril. Si l'on considère l'impact global sur la rente, il est aussi faible : en 1976, la facture des importations de brut d'Europe représentait 11 jours de travail en 1979 il suffit de 9 jours de travail européen pour produire l'équivalent de la valeur de l'énergie importée. Son effet sur la crise actuelle est donc bien inférieur à celui de la hausse du coton américain sur l'économie anglaise en 1880.

Enfin, alors que dans la décennie cinquante la *demande de la*

périphérie aidait à développer les exportations du cœur et du milieu, pendant les années soixante cette demande s'est ralentie.

Sur 128 pays pauvres, 56 ont dans la décennie soixante un taux d'accroissement démographique supérieur à celui de leur production alimentaire. Dans les années soixante-dix, ce nombre passe à 69 pays (dont l'Inde, le Pakistan, l'Egypte, le Mexique). En même temps, ces pays continuent à concentrer leur importation sur les besoins des élites. Entre 1970 et 1977, la production *agricole vivrière* recule dans 13 pays * et, dans la même période, la production alimentaire par habitant recule dans 55 pays **, pour des raisons qu'on a vues plus haut.

Les calories disponibles par jour et par habitant diminuent dans 22 pays ; et dans 60 pays elles atteignent un seuil *inférieur* aux besoins minimum de survie ***. Ce recul se traduit par la mort annuelle de 5 millions d'enfants, par sept maladies liées à la famine (diphtérie, coqueluche, tétanos, poliomyélite, tuberculose, rougeole, paludisme) 13 millions meurent pour d'autres raisons, qui survivraient s'ils étaient nés dans le monde industrialisé. Tout ceci se traduit par un arrêt de la croissance de la demande adressée aux pays développés ; le *coût de la demande augmente donc plus vite que la production n'est consommée. Le processus de la crise est engagé.*

* Angola, Mauritanie, Togo, Cambodge, Maroc, Irak, Jordanie, Ghana, Mozambique, Barbades, Cuba, Trinidad, Iles Fidji.

** Maroc, Ghana, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Togo, Tchad, Ethiopie, Mozambique, Uruguay, Irak, Jordanie, Cambodge, Portugal, Algérie, Bénin, Gambie, Guinée, Nigeria, Sierra Leone, Haute Volta, Angola, Congo, Zaïre, Burundi, Kenya, Madagascar, Rhodésie, Tanzanie, Ouganda, Lesotho, Afrique du Sud, Honduras, Mexique, Panama, Barbades, Cuba, République Dominicaine, Haïti, Jamaïque, Equateur, Guyane, Pérou, Egypte, Afghanistan, Liban, Arabie Saoudite, République Arabe du Yemen, Bengladesch, Népal, Birmanie, Somalie, Laos, Mongolie.

*** *Benin,* Botswana, Angola, *Burundi, Tchad, Comores, Ethiopie,* Gambie, *Ghana, Guinée, Kenya,* Lesotho, Malawi, Mali, Mauritanie, *Mozambique, Niger, Nigeria,* Rwanda, Sao Ituré, *Sénégal, Sierra Léone, Somalie,* Soudan, Swaziland, *Tanzanie, Togo, Ouganda, Haute Volta,* Zambie, *Dominique, République Dominicaine,* El Salvador, Cuerade, Guatemala, Haïti, *Honduras,* Bolivie, Colombie, Équateur, *Afghanistan, Bengladesh,* Bhoutan, Inde, Indonésie, *Jordanie, Cambodge, Laos, Macau,* Maldives, Nepal, Pakistan, Philippines, *Sri Lanka, Thaïlande, Viet-Nam, Yemen Arabe,* Yemen Démocratique, *Sauoa, Iles Salomon.*

Les pays en italique dans la liste sont ceux où les disponibilités énergétiques diminuent.

Cette étape de la crise n'est pas encore terminée. D'autres crises du travail auront lieu, avec la disqualification des travailleurs et l'exacerbation de leurs insatisfactions. D'autres crises urbaines sont à venir dans les villes du cœur comme dans celles du milieu et de la périphérie : Londres, Paris, Mexico, Alger seront en proie à des agitations, à des violences. Il suffit pour cela de regarder les données de la démographie : dans les deux prochaines décennies, 40 villes de plus de 5 millions d'habitants dans le Tiers-Monde, et 18 de plus de 10 millions. De même, d'autres hausses de matières premières auront lieu et pèseront sur la rente prélevée sur le surplus. Enfin, les dépenses d'éducation et de santé augmenteront encore, par l'effet du doublement de la population mondiale entre 1970 et l'an 2000 ainsi que de la croissance de l'urbanisation.

Enfin, pour ne pas parler des autres matières premières minérales, le prix des denrées alimentaires mondiales continuera à croître car la productivité agricole ne peut augmenter dans la périphérie au rythme du reste de la production industrielle.

En résumé, la hausse des coûts d'organisation de l'Ordre marchand n'est pas terminée. Mais, déjà, la baisse du surplus qu'elle provoque désorganise l'ensemble de l'économie marchande et déchire la forme de l'avatar féminin.

1.2. — La désorganisation

La baisse du surplus pèse d'abord sur le taux de rentabilité [94]. Elle a commencé dès 1964 en Grande-Bretagne, dès 1965 aux États-Unis [94], en 1969 en France et en 1970 au Japon. Elle s'est accompagnée d'une baisse des rendements en Bourse et des cours, c'est-à-dire d'une baisse des indices qui mesurent l'intérêt du capital pour l'avenir. Les classes dominantes protégeant les usages privés du surplus, cette baisse de la rentabilité du capital se traduit par une baisse des investissements nets. Elle est sensible à partir de 1970 et, dans les pays du cœur et du milieu, elle accélère la baisse de la productivité du travail. Déjà sensible à partir de 1967, en raison de la crise du travail, cette baisse entraîne la hausse des coûts de production, puis celle des prix de marché et celle des revenus indexés. Cela implique aussi une baisse du pouvoir d'achat glo-

bal, car l'inflation dévalorise les revenus non indexés et l'épargne. Ainsi, les consommateurs sont incités à réduire leur demande, sauf s'ils peuvent s'endetter, ou s'ils peuvent ne pas participer au financement du surplus, en fraudant le fisc. L'économie souterraine se développe donc et le processus n'est plus auto-organisateur.

En résumé, la perte de sens de la demande provoque une hausse des coûts d'organisation qui réduit l'efficacité de l'offre, accélérant elle-même la chute de la demande.

Cette lecture de la crise n'est pas incompatible avec celles que proposent les deux premiers mondes de la théorie. Au contraire, elle permet de comprendre en quoi l'un et l'autre sont partiellement exacts et comment ils peuvent se lire dans le Troisième Monde.

Dans le Premier Monde, en effet, les seules informations sont les prix et les quantités ; la monnaie est la langue. La croissance de la masse monétaire, les interventions des syndicats ou celles de l'État sont des bruits qui faussent le sens en provoquant une hausse des coûts d'organisation et donc de l'inflation qui dévalorise la monnaie.

De même, dans le Deuxième Monde, les mots de la langue sont des quantités de travail. Quand la classe capitaliste, sans participer utilement à la production, exige la constance du taux de profit, elle interrompt la communication, car elle exige aussi un surplus croissant et interdit alors de reproduire la demande.

L'un et l'autre de ces deux mondes désignent donc la *hausse des coûts d'organisation* comme la cause de la crise. Mais les parasites n'y sont que les expressions rudimentaires d'un bruit beaucoup plus complexe, rompant le sens plus sophistiqué de la forme dès qu'elle s'installe [267] : dès que l'Ordre est en crise, *les objets perdent leur capacité à conjurer la violence*. Ils ne sont plus mimes de vie. L'Ordre doit en effet grandir pour survivre ; alors disparaît la barrière que la différenciation et la polarisation mettent à la prolifération de la violence. La saturation des marchés réduit la différenciation des consommateurs. La baisse du surplus, suivie de celle de l'investissement implique le ralentissement de la polarisation de la violence. Réapparaissent alors, avec l'indifférenciation, le triangle primitif, la violence mimétique et la rivalité. Ceci généralise ce qu'expriment de façon rudimentaire les deux premiers

mondes. Mais la crise prend alors des formes que ni l'un ni l'autre ne peuvent décrire : la rivalité pousse au meurtre gratuit et à la violence suicidaire, au conservatisme politique, à l'apologie du masochisme, au refus des autres, à la haine de la politique, à la peur du groupe, de l'organisation, de l'encombrement.

On ne peut prédire le cours de la crise qu'en cessant de le résumer aux pénuries ou aux affrontements sociaux. Les objets des avatars antérieurs sont détournés ; ils cessent d'être des formes de réalisation des désirs pour devenir protection contre les désirs des autres : l'automobile devient forteresse et la cuisine devient territoire. Et la violence revêt les formes les plus étranges : masochisme, violence contre soi, flagellation mentale ou sociale.

Ainsi, la violence d'aujourd'hui n'est ni erratique, ni aléatoire, ni anecdotique : elle est explicable comme le résultat de l'indifférenciation dans laquelle se dissout l'avatar féminin ; elle annonce aussi un nouveau bouc émissaire et une nouvelle différence.

C'est à ce moment que le totalitarisme politique redevient très probable, justement pour imposer un sens, désigner un bouc émissaire. Ni les États-Unis ni aucune nation européenne ne sont à l'abri de ce retour du rituel et de l'empire, de cette redondance par la Loi.

D'autant plus que la désorganisation s'accompagne d'une perte de crédibilité de l'appareil d'État démocratique ; comme dans les crises antérieures, il ne sait plus conjurer la violence, produire du sens, éliminer les parasites, réduire les coûts d'organisation et assurer la cohérence « des choses rares » et « des hommes de mérite ». Or, il est plus facile de renoncer à l'impalpable liberté qu'à la lourde sécurité.

1.3. Désinstitutionnalisation

Les multiples diagnostics de la régulation et de la production sont traduisibles en la langue du Troisième Monde. Ainsi, dans l'analyse des coûts d'organisation, on aura reconnu une partie de l'analyse des dépenses publiques de Hayek et de Buchanan ; dans celle des coûts de production, les articles de Robinson et Malinvaud ; dans l'analyse du surplus, les thèses des radicaux américains ; dans celle de la hiérarchie des nations, les travaux d'Amin,

de Wallerstein, de Braudel et de Meillassoux ; dans celle de la technologie, le travail d'Aglietta. Mais, on l'a vu, les deux premiers mondes ne peuvent penser la répression de violence par la marchandise, donc comprendre l'auto-organisation ni, a fortiori, prédire la désorganisation. Ils ne peuvent penser la crise comme permanence et l'après-crise comme provisoire réécriture. Maintenant, et seulement maintenant, on comprend pourquoi, au troisième sens du vrai, aucune des multiples politiques proposées par les deux premiers mondes ne peut résoudre la crise, c'est-à-dire ne peut restaurer l'auto-organisation et réécrire une forme du monde. Il suffit pour cela d'exprimer ces politiques dans la langue de l'organisation.

D'abord, *l'autorégulation* : restaurer les lois du marché, réduire les salaires, contrôler la monnaie, comprimer les dépenses publiques, permet bien de réduire la part de la valeur consacrée à l'organisation, d'augmenter le surplus et de relancer l'investissement. Mais, simultanément, une telle politique d'austérité réduit l'efficacité de la demande, ce qui n'incite pas à augmenter la capacité de production ni à dépenser le surplus de façon efficace. L'autorégulation ne peut donc qu'approfondir la désorganisation, c'est-à-dire le chômage et la pénurie. Tel est d'ailleurs son effet en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France, où elle est appliquée aujourd'hui. Mais elle a, par ailleurs, un rôle idéologique : elle sert de couverture à une dévalorisation du capital qui, elle, est efficace pour peser sur les coûts d'organisation, comme on le verra plus loin.

L'hétérorégulation n'est pas plus sûre : elle suggère, pour des raisons strictement symétriques, d'augmenter les dépenses publiques et la part des salaires dans le revenu national. Ce qui améliore l'efficacité de la demande, mais réduit le surplus disponible pour améliorer l'efficacité de l'offre. Une telle politique entraîne donc soit la baisse relative de la productivité, soit l'extension de l'endettement. Dans les deux cas, l'inflation et la baisse de la demande. Tel est, aujourd'hui, son effet en Italie. Tel fut son effet en Grande-Bretagne au temps des travaillistes, aux États-Unis au temps des démocrates. Cependant, elle aussi joue un rôle idéologique dans la crise quand, après la dévalorisation, il faut recréer des différences ; il en sera question plus loin.

Ainsi, toute régulation bute sur la contradiction entre la

consommation et l'investissement, entre l'efficacité de l'offre et celle de la demande.

Les théories de la production se heurtent à la même impossibilité de l'auto-organisation à l'intérieur d'un même avatar de l'Ordre marchand.

L'endoproduction propose d'éliminer la classe capitaliste, de nationaliser les pôles de l'investissement, ce qui peut réduire le coût de l'offre, et d'élever les salaires, ce qui peut améliorer l'efficacité de la demande. Cela revient, au total, à augmenter dans le surplus la part de la rente et à diminuer celle du profit. Mais si cela améliore la demande à court terme, cela ne réduit en rien les coûts de l'organisation. A long terme, ceci ne peut que conduire à une baisse de l'investissement ou à un contrôle autoritaire de l'offre sans recréer un processus d'auto-organisation ni a fortiori sortir de l'Ordre marchand.

Enfin, les *théories de l'exoproduction* proposent d'augmenter les revenus de la périphérie par le réinvestissement autonome du surplus. Ce qui améliore certainement la demande mondiale mais pèse sur la rente prélevée sur le surplus, sans augmenter l'efficacité des réseaux de demande. Cela ne réduit donc en rien la dépendance d'une nation à l'égard du cœur de l'Ordre marchand. Au total, si les deux premiers mondes décèlent bien dans l'Ordre la présence d'un bruit désorganisateur, ils le réduisent à la monnaie ou à la classe capitaliste, ce qui ne suffit évidemment pas à redonner une capacité d'organisation à l'économie mondiale.

Aussi peut-on se demander pourquoi la plupart des gouvernements et des oppositions du monde proposent encore aujourd'hui l'une ou l'autre de ces politiques, pourquoi tous croient encore qu'une crise n'est qu'une parenthèse entre deux rives, un passage difficile entre deux mers sereines.

Sans doute parce que le Troisième Monde n'est pas celui du pouvoir, fait de force et de raison, sourd au sens. De fait, pour entendre, il faudrait se donner les moyens *d'écouter* le monde. Or, ces moyens n'existent pas : la comptabilité nationale, instrument privilégié d'écoute des bruits du temps, mis en place pour l'avatar féminin de l'Ordre marchand, joue en fait un rôle désastreux dans la crise actuelle. Purement monétaire, ne mesurant que les flux, elle est incapable d'analyser la production de demande,

ni les coûts d'organisation, ni leurs impacts sur les patrimoines naturels, financiers et humains. Elle laisse même échapper des flux monétaires de plus en plus considérables dès lors que, pour s'opposer à la socialisation des coûts d'organisation, se développent des circuits non officiels d'échange. Les sommes considérables qui y circulent rendent dérisoires les prétentieux débats sur les variations millimétriques des indices comptables.

Cette faillite de l'État n'est pas générale, et certaines nations ont déjà entrepris de comprendre le Troisième Monde. Elles tentent d'être le cœur autour duquel s'organiserait une nouvelle forme du monde. On peut dessiner la forme de cet achèvement de la crise et du nouvel avatar du monde : *des pans entiers du réseau de demande basculent du côté de l'offre, des services deviennent des objets industriels.*

Mais quels objets, quelles fractions de la vie deviennent objets ? Une fois marchandisés les rapports avec les autres et l'autre, masculin-féminin, que reste-t-il, sinon l'homme lui-même, à la fois son propre rival et objet de son propre désir, confronté seulement à des miroirs ? Voici les étapes de cette écriture, commencée dans la lecture insatisfaite du huitième brouillon.

II. — L'AVÈNEMENT DE L'APRÈS-CRISE OU LA RÉÉCRITURE DU MONDE

Huit fois déjà, pour survivre, pour maintenir sa capacité à dégager du surplus, l'Ordre a réduit le temps nécessaire à la production de l'homme par l'homme, il a transformé une fraction des services en objets industriels, il a conjuré la violence dans les objets. Huit fois déjà ont changé le cœur, la classe dirigeante, la forme des différences et de la polarisation, le nom du bouc émissaire et du prince.

Pour la neuvième fois, s'impose la nécessité d'une *technologie* réduisant les coûts de l'organisation, de *ressources financières* pour l'utiliser et d'un *groupe social* ayant à la fois intérêt et pouvoir à utiliser ces ressources financières, à mettre en œuvre cette nouvelle technologie.

C'est au plus fort de la crise que se recrée l'Ordre, que la pertur-

bation devient le cœur de l'oscillation, que la catastrophe dessine la forme : l'auto-organisation installe le centre de l'économie d'après-crise, et crée une forme aléatoire et provisoire d'une mémoire toujours accumulée et toujours oubliée.

Comme huit fois déjà, chaque nation trouve son rang dans le nouvel avatar, selon sa propre capacité à s'auto-organiser, à se vouloir dynamique dans l'avenir. Mais cette réorganisation ne se déroule ni sans à-coups, ni sans régressions, ni sans tentatives d'évasion, hors de l'Ordre marchand, de peuples menacés en des lieux de misère.

Il s'agit ici de décrire les conditions et la probabilité de la mise en place d'un nouvel avatar de l'Ordre marchand.

Cette description peut être vue comme un conseil donné au capitalisme pour résoudre sa crise, à l'Ordre pour se perpétuer. Mais il n'y a là rien de scandaleux. L'Ordre n'a pas besoin de penser son avenir pour l'écrire. Il n'a pas, non plus, besoin de conseillers. D'ailleurs, le pouvoir y est beaucoup trop disséminé pour qu'il existe un acteur quelconque dont on puisse orienter l'action pour infléchir le cours des choses. Au contraire, expliciter son sens permet d'en comprendre le dessein, d'en prendre peur et peut-être de tenter de le détourner.

L'achèvement de la crise actuelle s'est déroulé, jusqu'ici, en trois étapes : déclenchement, désorganisation, désinstitutionnalisation. De même, trois étapes sont nécessaires à l'avènement de l'après-crise : *socialisation, dévalorisation* et *réorganisation.*

La première gère l'indifférenciation des rivaux, la seconde recrée une polarisation de la violence et la troisième nomme enfin les nouvelles différences.

Comme toujours, ces phases s'interpénètrent. Mais, selon les pays, l'une ou l'autre domine. Certaines nations sont encore enlisées dans la socialisation. D'autres ont déjà entrepris la réorganisation. Les unes se répartiront dans le milieu et la périphérie, les autres accéderont au cœur d'après-crise.

Ainsi peut-on déjà décrire le déclin de l'Europe, le basculement de l'Amérique vers sa côte Ouest, l'avènement du Pacifique au cœur.

2.1. Socialisation

Le premier réflexe de toute classe dirigeante, devant la hausse des coûts d'organisation, consiste à en atténuer le poids en le répartissant entre les différentes classes de la société.

La socialisation concerne au premier chef les coûts de la demande. La santé, l'éducation et la ville sont d'abord financés par les impôts directs et indirects et les cotisations d'assurances sociales privées ou publiques. Puis elle fait payer une partie du salaire, des charges sociales, des aides aux chômeurs, des aides à l'emploi, par l'impôt. La socialisation de ces dépenses atténue la perception du coût de l'organisation par les entreprises.

Mais la ponction fiscale sur les revenus ne peut dépasser un certain seuil sans réduire le pouvoir d'achat des consommateurs ni atténuer leur différenciation, réduisant l'efficacité de la demande. Certes, il serait encore possible de financer ces coûts par un prélèvement sur le patrimoine industriel et foncier des classes dominantes. Mais il y a là une contrainte indépassable : puisque la dépense de surplus est le fondement du pouvoir, on ne peut s'attaquer directement ni à sa production, ni à son accumulation.

C'est ce que deux autres modes de socialisation font indirectement : l'endettement et l'inflation partagent la charge des coûts d'organisation, l'une avec les patrimoines de l'avenir, l'autre avec ceux du passé.

L'endettement, dès le début de la crise, a permis d'anticiper sur les revenus ultérieurs et aide à entretenir la demande. De 1954 à 1973, les prêts des banques aux ménages américains ont quintuplé. En 1954, ils représentaient deux semaines de revenus disponibles, contre quinze aujourd'hui. En conséquence, la capacité de financer l'endettement des ménages par leur épargne diminue et l'insolvabilité se propage. Par exemple, d'une année sur l'autre, aux États-Unis, double le nombre de détenteurs insolvables de cartes de crédit. De même, l'endettement des entreprises et des collectivités publiques a augmenté considérablement : le taux d'endettement des entreprises américaines a triplé dans les dix dernières années. Tel est aussi le cas des économies du milieu et du Tiers-Monde, dont les dettes dépassent aujourd'hui la valeur de leur revenu national. Elles s'évaluent aisément par la masse des crédits accordés, pour la plupart en dollars, à ces pays. Le mon-

tant de ces xénodollars, nul en 1960, atteint presque aujourd'hui les mille milliards. En devenant la langue mondiale des échanges, ils perdent de leur valeur, de leur force. La périphérie qui, en 1970, n'avait emprunté à plus d'un an que 9,3 % de ces dollars, en doit aujourd'hui plus de la moitié, et cette dette est, pour la moitié, soit près de 250 milliards de dollars, une dette à l'égard de banques privées.

Si l'endettement partage les charges avec les patrimoines de l'avenir, un autre mode de socialisation les partage avec ceux du passé : *l'inflation*. Elle est, en effet, un impôt implicite sur les patrimoines non indexés et une subvention aux dettes. Elle crée ainsi une connivence entre ceux dont les patrimoines sont protégés et ceux qui sont endettés, contre ceux qui n'ont ni les moyens de s'endetter ni ceux de protéger leur épargne.

Endettement et inflation s'auto-entretiennent : en détruisant la valeur des dettes, l'inflation incite à l'acceptation de l'endettement qui, en retour, crée de l'inflation par excès monétaire. Mais elles ne peuvent réduire les coûts d'organisation. Elles ne réussissent qu'à promouvoir l'indifférenciation, et donc à réduire la demande et l'emploi, jusqu'à ce que des barrières monétaires (faillites et moratoires) ou physiques (pénurie et chômage) viennent l'arrêter.

Ainsi s'explique la simultanéité, dans cette phase, de l'inflation et du chômage : l'une provoque l'indifférenciation, l'autre en découle et l'accélère. La Suède et la Grande-Bretagne, qui ont poussé à l'extrême ce souci de socialisation, le paient aujourd'hui. Les États-Unis et la France la laissent aussi jouer comme si, de la négation du passé et de l'avenir, pouvait venir la solution aux problèmes du présent.

Seuls, le Japon, l'Ouest américain et une partie des autres riverains du Pacifique semblent avoir largement dépassé cette première phase et entamé la phase de *dévalorisation* et même celle de *réorganisation*, qui permet une différenciation nouvelle des hommes et des objets. La seconde phase réduit les coûts de l'offre en changeant les ateliers, la troisième ceux de la demande en changeant les objets.

2.2. Dévalorisation ou polarisation de la violence.

L'essentiel de la croissance des coûts de l'offre est dû à la croissance des coûts du travail à l'intérieur de l'appareil industriel. Celle-ci s'explique non par la hausse des salaires mais par celle du nombre d'emplois dans les services : la conception, la production, le stockage et les services extérieurs à l'entreprise, comme la banque, la poste et le transport, ont été le lieu de l'essentiel des créations d'emplois de l'avatar féminin. La dévalorisation introduit donc des technologies capables d'automatiser ces services et d'économiser du travail. Pourquoi parler de dévalorisation ? Parce que toute dépense de surplus est oubli des dépenses antérieures, destruction d'une partie importante de l'appareil industriel et commercial ainsi que du patrimoine naturel en place.

Si la dévalorisation réussit à réduire les coûts de l'offre, la production et le surplus augmentent. Cela permet de compenser l'effet, sur le coût de l'offre, de la rente payée aux producteurs de matières premières, dont le prix est d'ailleurs limité par le seuil de rentabilité des énergies de substitution.

Comme dans les précédentes réécritures de l'Ordre marchand, les technologies de la dévalorisation préexistent à leur usage : machines à commandes numériques, robots, automates programmables et autoproducteurs, transmetteurs de données à distance, satellites de gestion sont techniquement prêts. Reste à en financer l'usage banalisé. Une fois ces rituels mis en place, les coûts et les emplois des chaînes de production, les services commerciaux et administratifs, de la Banque, de la Poste se réduisent et les statuts des travailleurs de l'industrie sont complètement bouleversés.

La présence de ces techniques n'est donc pas nécessité ni hasard. Elle est, en fait, le produit de ce que la forme d'après-crise à venir est voulue déjà depuis longtemps par de nombreux acteurs sociaux, comme la caravelle était là pour Venise ou le moteur électrique pour New York.

D'autres techniques auraient pu réduire le coût de la production, par exemple par la diminution du coût de l'agriculture dans le Tiers-Monde. Mais les technologies nécessaires, celles de la bio-industrie, ne sont pas prêtes et il faudra, longtemps encore, se contenter des techniques actuelles, qui prolongent la famine des plus pauvres et maintiennent un coût élevé de l'alimentation du monde.

Au total, la dévalorisation est donc à la fois une étape de la crise et de sa résolution : d'une part, les nouvelles technologies aggravent le chômage, accentuent la concentration du capital à l'échelle mondiale, prolétarisent celles des classes moyennes, supports des classes dominantes, aujourd'hui employées à la manipulation de l'information, commerçants, employés, petits cadres.

Mais, d'autre part, elle permet de relancer la dépense du surplus pour augmenter la production et créer dans de nouveaux secteurs des emplois de *surveillance* : — de robots, d'écrans de contrôle, de processus dynamiques, de systèmes cybernétiques des ateliers flexibles — gaspillant ainsi le savoir de ceux qui servent ces machines. Par exemple, au Canada, on a calculé que la poste, en adoptant des machines électroniques pour le courrier, réduirait en dix ans le nombre d'emplois de 500 000, mais créerait une industrie de ce matériel avec environ 10 000 emplois et une industrie du logiciel employant 20 000 personnes.

Comme huit fois déjà, la dévalorisation commence d'abord là où une culture et des ressources financières permettent à une classe dominante d'organiser l'acceptation de ces révolutions techniques par les groupes sociaux dominés.

A regarder les structures mentales et les réalisations économiques des nations du cœur et du milieu, seules à pouvoir prétendre être le cœur de demain, le Japon semble beaucoup plus avancé que les autres dans cette dévalorisation. Il a même presque entièrement mené à bien cette phase, alors que la plupart des autres pays ne l'ont encore qu'à peine ébauchée, faute du courage politique nécessaire pour remettre en cause les hiérarchies sociales en place.

Non que le Japon ait été, de tout temps, destiné à ce rendez-vous avec le pouvoir, ni qu'il ait fait preuve d'un exceptionnel courage politique dans la remise en cause des privilèges ; mais sa culture est depuis des siècles préparée à cette mutation-là.

D'une part le Japon sait oublier son passé récent : la menace permanente de tremblements de terre dévalorise le passé et, par ailleurs, réduit l'intérêt de consacrer beaucoup de ressources au logement. D'autre part, il sait organiser le changement : désigné sous le nom de *nemawashi,* terme de jardinage qu'on peut traduire par « transplantation », le changement est à la fois lent et

brutal. Lent, parce qu'il est précédé d'une longue recherche des informations nécessaires à la création d'un consensus. Brutal, parce qu'une fois le consensus atteint, l'oubli du passé est absolu, le changement total et immédiat.

Par ailleurs, comme tous les autres cœurs, le Japon puise dans une peur du manque son désir d'accepter le changement. La peur de manquer de main-d'œuvre et la protection extrême de l'emploi dans les grands groupes poussent à l'automatisation de la production. Et la peur du manque d'énergie pousse à l'économiser et à développer un réseau hypersophistiqué d'exportation de biens industriels.

Le Japon a su aussi conserver un ensemble de valeurs, présentes dans exergues [168] aux chapitres de ce livre, qui poussent à cette mutation : à côté du shintoïsme, le taoïsme notamment constitue une culture incitant à la surveillance mutuelle, au travail solitaire et minutieux, au respect absolu de l'autre, à l'autodiscipline, à la maîtrise de soi méticuleuse. Le japonais est aussi une langue du complexe. Certes, elle n'a su maîtriser ni la mécanique, ni la thermodynamique, ni l'information binaire, mais aujourd'hui elle est parfaitement adaptée à la compréhension des formes de la complexité : la voyelle s'entend comme un bruit dans l'idéogramme, un bruit qui y crée de l'ordre. Ainsi, au contraire de l'anglais, plat et efficace, elle s'accommode de la structure en réseaux de la biologie moderne, de la chimie, des mathématiques et des sciences humaines, et sans doute cette forme de la langue aide-t-elle à la forme de la nation.

Enfin, la politique économique du Japon est, depuis quelques années, parfaitement adaptée à une gestion efficace de la dévalorisation. Elle constitue une preuve de plus que ni la loi du marché, ni celle du capitalisme monopoliste d'État ne constituent la clé du succès industriel : sans chercher à peser sur les salaires, fanatiquement attachés à l'économie du travail, l'État et les grandes entreprises contrôlent ensemble les deux tiers de l'investissement. Ils collectent et mettent en commun toutes les informations nécessaires à leurs décisions, bien au-delà de celles que le marché peut fournir par le seul jeu des prix. Les décisions prises alors contredisent parfois ce qu'impliquerait la logique du marché sur lequel il anticipe, pour automatiser la production de façon sélective.

Cette capacité du Japon à accepter la nouvelle dévalorisation se

mesure aux données les plus simples : en particulier, la productivité du travail a été bouleversée dans les ateliers, les transports et les bureaucraties. Depuis quinze ans, elle a augmenté, en moyenne, trois fois plus vite qu'aux États-Unis. Par exemple, un ouvrier japonais produit 40 automobiles par an, ou 420 tonnes d'acier, alors qu'un ouvrier américain ne produit que 20 automobiles ou 250 tonnes d'acier.

Même le coût de la production des biens alimentaires a considérablement diminué. Le nombre des fermes est passé de 3 millions à 600 000 entre 1960 et 1980, et elles sont devenues de véritables entreprises industrielles ; d'ailleurs les deux tiers des revenus des paysans ne sont pas agricoles. Comme Amsterdam ou Londres en leur temps, le Japon a renoncé à son autosuffisance agricole et échange des produits forte valeur ajoutée contre des produits alimentaires. Tout comme la Pologne était au XVIIe siècle le grenier à blé des Flandres, les États-Unis lui servent aujourd'hui de dépendance : le territoire américain consacré à la production de biens agricoles pour le Japon est plus étendu que le Japon lui-même.

Cela suffit à indiquer que le cœur actuel, les États-Unis, n'a pas réussi une semblable mutation du travail. Sans doute parce que la culture américaine semble peu à peu s'être cristallisée en une mémoire nostalgique de sa propre gloire. L'automation y est freinée par la défense des privilèges des petits chefs et des classes moyennes. Sans doute aussi parce qu'il n'y a plus autant d'entrepreneurs qu'auparavant, les voies d'accès à la fortune étant devenues multiples et paresseuses. Sans doute, enfin, parce que l'obsession du seul cours boursier a conduit les entreprises à se contenter de contrôler les salaires, au lieu d'innover pour tenir à jour l'appareil de production. Par exemple, la sidérurgie n'a investi que la moitié de ce qui eût été nécessaire pour concurrencer le Japon ou la Corée, et les États-Unis ont perdu le premier rang pour les exportations d'automobiles, faute d'investir.

De plus, la politique économique des États-Unis ne peut aider efficacement la dévalorisation. D'une part, en raison du rôle du dollar qui, depuis qu'il gère le commerce mondial et non pas seulement l'économie américaine, pèse sur New York comme la livre pesait sur Londres : il doit rester fort pour garantir toutes les autres monnaies, mais cela accroît le coût des importations américaines et réduit donc les ressources disponibles pour sa dévalorisa-

tion. D'autre part, parce que l'économie est de moins en moins contrôlable par les moyens classiques de l'État : les échanges souterrains y représentent peut-être le tiers du PNB, dont presque un quart pour la seule Maffia. Enfin, parce que l'absence d'organisation centrale efficiente rend impossible la conduite d'une politique industrielle sélective qui favoriserait les secteurs de pointes, produisant les machines de la dévalorisation.

Ainsi, les États-Unis ont pris du retard dans la mise en place de la plupart de ces technologies et la productivité y prend chaque jour du retard sur le Japon. Sur un seul point, explicable par leur passé, ils sont en avance sur le reste du monde : le satellite de télécommunications. Après le chemin de fer, l'automobile, le téléphone, l'avion, la télévision, l'Amérique conserve la même obsession et la même réussite : elle sait réduire les temps des transports des signes, des biens et des hommes.

Plusieurs entreprises se sont lancées dans cette bataille et leur compétition assure au pays une avance considérable dans la réalisation de cet élément essentiel de la baisse du coût de l'offre. ITT, en position de domination dans son domaine, contrôlant 80 % du téléphone, a de nombreux handicaps, car ses produits sont encore, technologiquement, très simples et de durée de vie très longue. ITT développe, depuis plusieurs années, un réseau télématique, initialement dénommé ACS (*Advanced Communications Systems),* dont l'ambition est d'offrir à ses plus gros clients non seulement un service de communications entre ordinateurs, quels que soient le langage ou les standards utilisés, mais aussi une puissance informatique permettant le traitement de données. Elle offrirait en même temps à ses clients des terminaux simples, très bon marché, afin de leur fournir un maximum de services. ACS, par sa conception même, est strictement limitée à la clientèle d'entreprises moyennes ou grosses.

SBS, que contôle IBM, ne propose pas de traitement informatique mais, en revanche, offre aux très grosses entreprises un réseau de communication interne complet par satellite, intégrant voix, données, vidéo et télécopie. Son premier satellite vient d'être lancé.

Enfin, le projet de Xerox, moins avancé, est proche de celui d'IBM, mais veut s'adresser à une base plus large de clients et prendre pour axe principal l'automatisation des tâches administratives.

Ces réseaux nouveaux pourraient réduire assez sensiblement les coûts de production des grandes entreprises, supprimer les freins à la concentration bancaire et aux cartels. Mais cela ne suffit pas à redonner un rôle dominant, dans la création du surplus, à l'ensemble des États-Unis, même si l'Ouest et le Sud du pays y parviennent. L'Amérique a peu de chances de réussir, pour la troisième fois, à dévaloriser avant les autres les coûts de production et à aborder la phase suivante du dépassement de la crise.

Les pays d'Europe de l'Ouest ont, eux aussi, mal engagé cette phase. Pour se maintenir au pouvoir, les anciennes classes dominantes s'y contentent d'une politique d'autorégulation, d'austérité, dont j'ai dit qu'elle ne pouvait qu'empêcher la résolution, même capitaliste, de la crise.

Dans les pays d'Europe de l'Est, cette dévalorisation est encore plus difficile, puisque la quantité de capital contrôlée y est l'expression privilégiée de la dépense du surplus et, donc, du pouvoir. Cependant, les régimes de type soviétique peuvent peut-être profiter de cette crise pour entrer plus franchement encore dans l'Ordre marchand. Pour l'URSS, cela passe par une tentative de domination politique et économique sur l'Europe de l'Ouest, afin d'y puiser la technologie nécessaire à la dévalorisation et à l'automatisation de la production. Si cela échoue, une autre possibilité d'évolution du soviétisme serait la dévalorisation par la guerre. Castoriadis, pour qui cette hypothèse est la plus vraisemblable, écrit : « Nous ne pouvons rien quant au processus en train de s'amplifier, et qui ne prend sens que par référence à la guerre, proche ou différée. Nous ne pouvons rien, non plus, quant à l'attitude du grand nombre de gens, ici ou là-bas, de l'autre côté du rideau de fer, qui, seuls, pourraient arrêter le processus [54]. »

Enfin, la dévalorisation modifie les frontières de la périphérie. Elle n'aide nullement les pays de la périphérie, dans leur ensemble, à améliorer leur situation. Leur pauvreté, principalement fondée sur des freins au développement agricole, ne peut en effet être réduite par les techniques de la dévalorisation.

Quelques pays producteurs de pétrole semblent, certes, utiliser efficacement cette phase. Ils ne se proposent plus d'augmenter

leurs revenus, mais de développer leur économie. La hausse des prix du pétrole devient alors fonction de l'inflation, de la croissance, et de la valeur d'un panier de monnaie des pays développés. La rente pétrolière ne devrait donc pas croître plus vite que la capacité d'absorption de ces pays. Mais, en accédant ainsi au milieu, ces pays pétroliers aggravent les problèmes de la périphérie : 2 dollars de hausse du pétrole correspondent à 3 milliards de déficit de plus pour le Tiers-Monde, dont le déficit pétrolier atteint déjà, en 1980, 70 milliards.

Quelques pays passent de la périphérie au milieu : le Mexique, l'Arabie Saoudite, l'Inde, le Nigeria, l'Indonésie. Pour les autres, chaque année signifie misère et famine, et la crise du cœur s'y paie de la mort de millions d'hommes.

Encore cette accession au milieu est-elle très fragile, la crise urbaine ne s'étant pas encore produite : la structure des villes en Arabie Saoudite, au Nigeria, en Inde, au Mexique, peut provoquer de telles ruptures politiques que les circuits de l'économie se bloqueraient.

Les grands marchés financiers du monde, seuls lieux où le capitalisme énonce clairement sa conception de l'avenir, partagent ce diagnostic. Ils pronostiquent, en effet, la croissance des entreprises produisant les nouveaux équipements, et des pays qui les emploieront. Cela se voit au fait qu'il est aujourd'hui des entreprises peu rentables, ou même déficitaires, pour lesquelles le rapport entre la valeur du titre en Bourse et le revenu est beaucoup plus élevé que la moyenne, ce qui révèle l'attente d'une hausse très rapide de leurs profits dans les années à venir.

Il ressort d'études non publiées [48] que le rapport entre le prix et le revenu d'un titre augmente de nouveau, depuis 1978, sur certains marchés financiers. Sur les six marchés financiers pour lesquels il est globalement supérieur à l'inverse du taux d'intérêt, cinq sont localisés autour du Pacifique (Singapour, Hong Kong, Tokyo, Melbourne, Kuala-Lumpur), et un seul ailleurs (Oslo, sage gestionnaire de sa rente pétrolière). Encore faudrait-il ajouter la Californie et l'Alberta, beaucoup plus attirantes pour le capital que le reste de leurs nations, mais que l'absence de grand marché financier local empêche d'apparaître dans ce palmarès des espérances de profit. Le Mexique, le Nigeria, l'Indonésie, la

France et l'Italie suivent. L'Allemagne, les États-Unis et la Grande-Bretagne sont loin derrière.

Des mêmes études, il ressort que six secteurs paraissent aux investisseurs aussi rentables, à moyen terme, que l'avaient été le moteur à explosion ou le moteur électrique dans la phase équivalente des deux précédentes crises, six secteurs qu'on peut dire de pointe : la micro-informatique, la robotique, la recherche d'énergie, l'équipement électronique, l'aéronautique, la bio-industrie. Certaines entreprises de ces secteurs ont atteint une valeur boursière plus de trois fois supérieure à celle que leurs bénéfices actuels laisseraient attendre (ainsi Schumberger, Amdhal, Genetec aux États-Unis, ou Sony au Japon).

De telles analyses dessinent, en partie, la vision que le capital a de son avenir. Elles montrent que commencent à se faire sentir les effets de formidables réductions des coûts de l'offre, dans les régions riveraines du Pacifique, autour de quelques géants inattendus.

Ainsi apparaît l'image d'un possible nouvel avatar de l'Ordre marchand, centré autour du Pacifique, et organisé pour l'automatisation de la manipulation de l'information.

Mais cette phase est loin d'être achevée. Son cours est plus ou moins avancé selon les pays, selon les politiques suivies et les capacités des États à créer un consensus culturel autour de la nouvelle organisation de la production.

Aussi faut-il s'attendre à un approfondissement de la déchirure : sauf à envisager une improbable programmation de la réduction du travail, d'ici à la fin du siècle on assistera à un doublement du chômage dans les pays du cœur et du milieu, et au clivage des travailleurs en deux catégories : ceux qui seront employés directement dans les entreprises de pointe, et les autres. L'écart entre les trois mondes se creusera à l'intérieur même de chaque nation. L'un branché directement sur le cœur, jusqu'à oublier la nationalité et le civisme ; le second prolétaire, marginal, émigré de l'intérieur, occupé aux emplois sans qualification et de sous-traitants ; le troisième enfin, au milieu, amortissant les chocs et gérant les compromis.

Ainsi, en commençant à sortir de sa crise, le capitalisme mondial ne résout pas les problèmes des hommes qui le servent, et aggrave ceux des régions qu'il quitte. Il révèle ainsi trois enjeux nouveaux, encore mal perçus mais d'une immense ampleur :

• D'abord, l'après-crise qui se dessine implique, comme les précédents, la prolétarisation de l'ancien centre devenu milieu, ici du continent devenu province : l'Europe. Avec le déplacement du cœur, deviennent le nouveau Moyen-Orient, on peut s'y attendre à la disparition d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs par des krachs financiers retentissants, à la fin des relatifs privilèges de nombreux acteurs sociaux inutiles au nouveau capitalisme (employés, cadres techniques, ouvriers qualifiés), à la migration des élites vers le nouveau cœur de l'économie-monde, à la fuite devant la monnaie de ces pays.

• Ensuite, cela implique la menace de guerre, parce que produire des sources nouvelles de surplus ne suffit pas à rendre celui-ci disponible : il faut encore le réaliser, c'est-à-dire faire consommer la production. Or, le capitalisme, obsédé par le contrôle du pouvoir d'achat des salariés, ne produit pas de débouchés de masse. Dans cette phase, le seul possible serait encore la guerre, ou du moins une forte tension internationale. Déjà, la menace de récession aux États-Unis, en 1980, s'éloigne avec la reprise des dépenses militaires qui dépassent dans le monde le revenu moyen des deux tiers de l'humanité : étrange ruse de l'Histoire, qui fait de l'URSS et de sa menace, une fois de plus, un soutien précieux du capitalisme américain.

• Enfin, les usines ne sont pas seules à être mises au rebut. Il en va de même pour les mots. Les concepts de liberté, de démocratie, de politique, de socialisme sont, dans la crise, vidés de leur contenu symbolique et concret. Les objets eux-mêmes sont sans vie.

Finalement, résoudre la crise, c'est donner un sens à la demande. Tout comme les réécritures antérieures ont substitué à des services des objets industriels ayant pris sens, la *réorganisation* doit opérer ici une substitution, une différenciation pour redonner sens à une forme.

2.3. La réorganisation

Poursuivre la réduction des coûts d'organisation en transformant des services en objets produits en grande série, et en créant

de nouvelles différences, de nouveaux mots, de nouveaux sens, de nouvelles rivalités, de nouveaux désirs.

La désignation de ces services est, évidemment, capitale. Trois raisons me conduisent à désigner du nom de *vidéomatique* les services de communication et de thérapeutique comme futur moteur de la demande : une raison tirée de l'avatar antérieur, une autre de la nature même de la dévalorisation, et la troisième du sens de l'Ordre marchand lui-même.

La première raison tient à la logique même de l'avatar antérieur. On a vu que le coût de la demande s'y est accru, depuis dix ans, par la croissance, au cœur, au milieu et dans la périphérie, des dépenses urbaines, de santé et d'éducation. C'est donc de leur réduction que dépend la résolution de la crise ; c'est-à-dire des techniques permettant de rendre vivables les grands ensembles urbains et les grands appareils d'entretien des hommes.

La seconde tient à ce que les technologies de la dévalorisation peuvent concerner ces secteurs, eux aussi manipulateurs d'informations — satellites, micro-processeurs électroniques —, qui vont transformer les services en ateliers peuvent aussi permettre au consommateur de produire pour lui-même les services qu'il trouve aujourd'hui dans la ville, l'école, l'hôpital.

La dernière raison est que l'Ordre marchand évolue, d'avatar en avatar, vers la généralisation de la transformation des rapports au monde en objets produits en série. Ont été industrialisés successivement : la nourriture (du XIVᵉ au XVIIᵉ siècles), le vêtement (aux XVIIIᵉ et XIXᵉ siècles), puis les transports et les services domestiques au XXᵉ siècle. C'est-à-dire qu'ont été successivement artificialisés les biens personnifiant l'environnement et les rapports aux autres, puis les objets standardisant l'autre, en symboles très globaux du masculin puis du féminin. Autrement dit, après avoir industrialisé deux des sommets du triangle primitif, le tiers et l'autre, il ne reste à industrialiser que Soi-Même, les personnifications de soi-même, les rapports à soi, à conjurer la violence contre son propre corps. On retrouve là encore les rapports au savoir et à la maladie.

Ces trois indices donnent un sens à une description des objets à venir et suffisent à la fonder comme vraie. Pourtant, ces objets sont aujourd'hui si invraisemblables, si contraires à notre rapport au monde, si éloignés, en apparence, des espérances et des crain-

tes du temps, qu'il faut, pour mieux faire comprendre les conditions de leur acceptation, distinguer les étapes successives de leur pénétration dans la consommation de masse.

Je distinguerai trois étapes, que j'appellerai *télésurveillance, autosurveillance,* et *autoproduction.* Elles sont, toutes trois, en cours de réalisation, et donnent chacune la description idéalisée de la voie la plus courte, la plus lisse, pour que le capitalisme sorte de sa crise, réécrive une forme.

Dans la première phase, le coût de la demande est maîtrisé. Au-delà du contrôle des salaires, les dominants imposent une surveillance globale. En particulier, est mise en place une *télésurveillance* des dépenses de santé et d'éducation. Pour cela sont définies des normes de dépenses pour chaque individu, donc des normes de comportement ; si elles sont respectées, elles réduisent le montant des dépenses globales de ces services. Ainsi, pour la santé, sont pénalisés ceux qui fument trop, qui boivent trop, qui ne font pas de sport. L'assurance, soit privée soit publique, interne ou externe aux entreprises, est différenciée selon les risques pris par les assurés : on paie le droit d'être malade. De même pour l'éducation : des normes quantifiées sont définies, imposées et on paie le droit ne pas accéder aux diplômes. Mais, dans cette phase, l'école reste l'école, l'hôpital reste l'hôpital, c'est-à-dire des services produits par des hommes, et leur productivité continue de croître beaucoup moins vite que celle de l'offre.

Dans un second temps, la *surveillance* de la conformité à ces normes de comportement s'individualise. De petits ordinateurs, produits en série et vendus à chacun sur le marché, rendent possibles l'auto-examen ou l'autodiagnostic de certaines connaissances ou de certaines maladies. La demande pour ces biens est alors créée, d'une part, par la désorganisation de l'éducation et de la santé, qui discrédite aujourd'hui professeurs et médecins, d'autre part, par la menace du chômage et de la mort, qui pousse à vérifier en permanence sa propre intégration sociale, et, enfin, par la nouvelle différenciation qu'ils rendent possibles à différents niveaux de surveillance. Déjà, de tels autosurveilleurs sont sur le marché, pour le contrôle du poids, du rythme cardiaque, de la syntaxe, du calcul mental ou du maniement des clubs de golf.

Enfin, en une troisième phase, pour l'instant si peu théorisée que, pour la repousser, on la dénonce comme relevant de la

science-fiction, apparaissent des machines à *autoproduire* les individus eux-mêmes, comme normes d'eux-mêmes, prothèses de normalité du savoir, prothèses de normalité des corps, réifiant le troisième sommet du triangle rituel.

En résumé, le nouvel objet apparaît ainsi peu à peu sur le marché sans constituer une rupture brutale. Il se substitue à la rente qui finançait la demande de services et la transforme en profit.

Ces objets commencent par s'inscrire dans le travail d'usine et de bureau pour en améliorer l'efficacité, puis apparaissent dans les objets masculins ou féminins : l'automobile et la machine à laver sont déjà bardés de tels microprocesseurs avec qui, en une langue pauvre, se noue un dialogue élémentaire. Fonctionne aussi la séduction à l'égard des enfants : les jeux électroniques et les instruments de musique, les machines à sous et le synthétiseur.

Aujourd'hui, le synthétiseur ne peut encore que compléter le jeu du piano, ou de la guitare, par un environnement rythmique, programmé ou non. Plus tard, il devient orchestre total, écouté solitairement, avec des écouteurs, par celui qui en joue, réduisant la division du travail dont l'orchestre classique est le symbole, en une rééification des musiciens. Il fonctionne alors comme autosurveilleur de la conformité du jeu aux codes rythmiques, prothèse de soumission à cette norme, branché sur l'individu solitaire et sourd. Scellé par ceux qui le produisent, il crée un marché pour les diverses cassettes d'accompagnement. Sans doute un usage subversif, ouvert, laissant chacun libre de créer totalement la matière sonore, est-il. Mais une telle ouverture n'est pas durablement acceptable par l'Ordre marchand, puisqu'elle permettrait d'étendre un usage du temps non créateur de valeur, alors que l'objectif de la création de nouvelles marchandises est justement d'augmenter la valeur par la vente d'objets scellés.

Ces exemples dévoilent la principale difficulté de la réorganisation. Jusqu'ici, les nouveaux biens créent des différences entre des biens dont la rareté pourrait être acceptée comme objective : l'automobile ou les machines domestiques remplacent des services par des objets incontestablement limités en nombre, et produits par une quantité de travail à peu près quantifiable. Alors que les objets de la vidéomatique vendent de l'information, dont l'accès, par nature, n'est pas limité, si les machines en permettent la création.

Le magnétoscope et le réseau câblé permettent ainsi l'enregistrement libre des informations et donc réduisent le marché des films et des cassettes. Le vidéoscope, mémoire décentralisée, est au contraire, comme le tourne-disques, un moyen de vendre de l'information stockée. Certes, il y a un marché pour des magnétoscopes incorporés aux téléviseurs, mais il me semble moins porteur que celui des vidéodisques. L'enregistreur, qu'il s'agisse du photocopieur ou du magnétoscope, est en effet subversif et devra donc être éliminé, comme l'a été, ou à peu près, le magnétophone. Là encore, le Japon, où il n'existe pas de télévision câblée, nécessaire au magnétoscope, semble avoir choisi la bonne direction pour produire un maximum de valeur.

Les objets de la vidéomatique sont donc scellés pour éviter tout problème de réparation par parties, ou tout usage non producteur de valeur. La vidéomatique produit alors une nouvelle différenciation, un autre sens au mal et à l'ordre, une nouvelle culture. Les programmes audiovisuels ont en effet, jusqu'à maintenant, été conçus pour une vision unique, et le spectateur n'a jamais eu la possibilité d'intervenir sur le déroulement du film, comme il peut le faire en lisant un livre [55]. Mais les programmes futurs, stockés par magnétoscopes ou vidéodisques, devront respecter les quatre caractéristiques suivantes :

— appeler ou au moins supporter plusieurs visions. D'où le grand intérêt de la musique, des programmes pour enfants, des films pornographiques, des programmes médicaux et éducatifs, des jeux.

— pouvoir faire l'objet d'une collection : la possession d'un stock doit pouvoir représenter en elle-même une valeur aux yeux du propriétaire, en dehors même de tout usage.

— faire l'apologie de la jouissance individuelle, narcissique, solitaire afin de pousser à leur achat. On va donc vers des programmes très personnels, dont l'extrême, dangereux pour le système pour les raisons que j'ai dites, est la vidéo amateur, tournée avec une caméra personnelle.

— enfin, permettre une différenciation culturelle des individus, selon les films auxquels ils ont accès, dont chacun dit la place dans le contrôle du savoir.

Le taoïsme, comme les langues orientales, est parfaitement adapté à cette vidéomatique, par son apologie du contrôle de soi,

et on peut parler d'un *vidéotaoïsme*. La nouvelle culture américaine, faite d'apologie de l'individu, peut aussi le récupérer si elle sait, encore une fois, traduire la revendication d'autonomie des jeunes en demande d'objets (motos ou machines) comme elle a su récupérer celle des hommes et celle des femmes.

Reste, pour entamer cette dernière phase, à mettre en place les nouveaux réseaux de demande et, d'abord, à accorder des revenus à ces nouveaux consommateurs.

Lorsque l'automobile est apparue, l'institution de salaires ouvriers stables et négociés collectivement a produit une demande de masse d'automobiles. Lorsque l'équipement ménager a été introduit, la Sécurité sociale et les allocations familiales ont canalisé une partie de la valeur produite vers les consommateurs potentiels.

Dans la réécriture actuelle, de nouvelles institutions doivent rémunérer de nouveaux consommateurs ; puisque les nouveaux biens concernent l'éducation, la santé et la communication, deux groupes sont les consommateurs potentiels principaux : les enfants et les personnes âgées. Leur travail consiste alors à se produire en bonne santé, comme consommateurs ultérieurs des autres biens. Ce n'est pas surprenant : l'éducation est, depuis toujours, un travail gratuit de l'enfant pour produire le futur de la société.

L'institutionnalisation de l'argent de poche et la hausse des retraites pour tous constituent donc une généralisation nécessaire du salariat pour rémunérer un travail antérieurement gratuit. Au début, distribuer de tels revenus exige un pari sur l'avenir. C'est distribuer un surplus avant qu'il ne soit produit. Cela suppose une politique ultra-volontariste et planifiée d'une nation, unie autour de la volonté d'être au sommet de la nouvelle hiérarchie. De nouveaux instruments de politique économique sont donc nécessaires, que l'État soit libéral ou socialiste, que l'industrie soit nationalisée ou non ; dans les deux cas, sauf à subvertir l'Ordre marchand, s'inscrire dans le nouvel avatar de l'Ordre marchand, c'est généraliser la politique des revenus aux très jeunes et aux très vieux et planifier l'industrialisation.

S'il faut juger de la hiérarchie des nations dans l'économie-

monde par le rythme d'apparition des exigences sociales pour ces revenus nouveaux, et par la prise de conscience théorique et politique de leur nécessité, la crise actuelle est loin d'être achevée. Certes, les retraites représentent déjà une part non négligeable de la demande. Mais on parle plus de les réduire pour faire baisser le coût du travail, que de les augmenter pour créer une demande. De plus, nulle part l'institutionnalisation de l'argent de poche des enfants n'est considérée autrement qu'avec ironie.

Telle est l'étrangeté de cette dernière phase de la crise : alors qu'elle conduit à la généralisation des rapports solitaires à l'argent, elle ne peut naître que d'une nouvelle lutte collective, d'une révolte des enfants et des vieux contre leur actuelle aliénation, révolte canalisée ensuite vers des revendications monétaires. De ce point de vue, la contestation étudiante, au cœur et au milieu de l'économie-monde, est venue beaucoup trop tôt. C'est dans les pays où elle reviendra le plus en force que la crise le mieux sera surmontée par l'Ordre marchand, s'il sait alors détourner l'individualisme en désir d'objet et transformer convivialité et la critique de l'école et de l'hôpital en publicité pour des objets de la vidéomatique.

En apparence, de la deuxième à la troisième phase de la crise, l'idéologie bascule alors de l'extrême droite à l'extrême gauche, des libertaires fondateurs du marché à ceux qui rêvent de l'anarchie. En réalité, l'une et l'autre sont les auxiliaires temporaires de la même résolution de la crise.

Par là se confirme le dessin géographique de l'avatar à venir : le Japon est cœur car les jeunes y ont une capacité contestataire exceptionnelle, et les vieux un statut politique inégalé dans l'Ordre marchand. Le reste du monde suivra, acceptera cette logique, s'y pliera, et l'élite fera de cette consommation narcissique la forme nouvelle de l'affirmation de l'existence. Le Tiers-Monde continuera de mourir de l'abondance d'un cœur de plus en plus sourd à ses cris. Au terme de ce long chemin, voici que se cristallise, pour un bref instant peut-être, la figure de notre avenir.

III. — L'AVATAR ONANISTE

La guerre contre les autres fait alors place à la guerre contre soi. Le désir de l'objet devient désir de soi, rival inévitable. L'œuvre, une nouvelle fois, s'achève et se lit.

3.1. Les miroirs du corps

Les nouveaux objets de l'ordre sont des miroirs de jouissance individuelle. Ils recréent, jusqu'à l'extrême, la forme du corps. Automobiles, machines à laver, machines du corps se mettent à parler, à donner des ordres, à fournir des normes, en une langue artificielle qui s'impose à chacun de nous. S'achèvent la déritualisation, la traduction de la langue des rites dans celle des objets, se démontre la capacité des objets à produire la langue. Le triangle primitif se réduit à un point, et le désir devient, avec la disparition de l'autre, miroir d'une étrange sexualité. Chaque objet incorpore ses propres normes, investi de son acheteur qui se désire lui-même : le désir de l'objet devient désir de soi, masturbation, onanisme.

Tous ces objets disent l'envie et la nostalgie. L'envie de soi, la nostalgie de son propre passé. Les nationalités, les souvenirs, les rapports amoureux et les rapports de mort deviennent des objets marchands. On stocke des armes et des tickets de mort, des formes de suicide et des droits de meurtre, des passés et des passeports. La consommation continue d'être un travail. Mais elle est travail sur soi. Les lieux de vie et de travail s'homogénéisent. Les maisons, les objets et les ateliers se fondent en un lieu commun dessiné automatiquement. Les objets disparaissent dans les murs et les formes.

Or ce qui sature le temps, sature en partie les marchés : lorsqu'on regarde un vidéo-disque, on ne peut pas utiliser, en même temps, un synthétiseur ou une machine à enseigner. De plus, les temps passés à travailler, à sortir des embouteillages ou à faire la cuisine continuent de réduire le temps disponible pour la consommation solitaire des objets. La production de la demande de ces objets exige donc un mécanisme de surveillance, d'encadrement, de contrôle du temps, pour ne pas qu'il soit gaspillé. Il fau-

dra développer une culture du rapide, du changeant, de l'obsolescence permanente, de la menace renouvelée.

Au-delà, la différenciation se mesure par les stocks. Déjà, les plus riches ont plus de livres et de disques qu'ils ne peuvent en lire ou en écouter. Les objets sont alors dépenses du surplus, polarisateurs de la violence de presque tous. En stockant des objets dont l'usage prend du temps, on conjure la peur de ne pas avoir le temps de s'en servir. Les bibliothèques et les vidéothèques sont nos monuments funéraires, nos pyramides.

L'objet est donc, toujours, réserve de vie de ceux qui l'ont produit, et représente une réserve potentielle de vie par l'usage qu'il implique pour celui qui le stocke.

Mais quel homme peut vouloir ces objets ? Pour lui vendre ce qu'il désire stocker, il faut le socialiser comme solitaire, lui verser le salaire nécessaire à la réalisation concrète de la demande. Lui faire désirer ce qui lui ressemble et le différencie des autres. La solitude d'aujourd'hui n'est rien, à côté de celle que rend nécessaire l'après-crise en cours d'écriture.

3.2. La guerre contre soi

Comme la crise précédente a détruit la famille élargie, celle-là détruit la famille nucléaire. La crise actuelle produit, comme une nécessité de l'après-crise, la vie solitaire, assumée par l'argent dès l'âge le plus bas. Déjà, le nombre d'Américains vivant seuls a triplé de 1970 à 1978. Depuis 1900, le taux annuel de divorces a été multiplié par 8. Près de la moitié des enfants nés aujourd'hui vivent dans une famille séparée. La relation sentimentale devient éphémère. La peur d'être lié, la fuite devant l'attachement, l'indifférence apparente deviennent les formes mêmes de la séduction. L'apologie de l'individu, du corps, de l'autonomie, de l'individualisme, la fin du social font de Soi la valeur absolue.

Ceci ne s'accompagne pas nécessairement d'une baisse de la natalité. Au contraire, les individus acceptent beaucoup plus facilement d'avoir des enfants quand ils savent qu'ils n'auront pas à en assumer l'éducation, ni culturellement, ni financièrement. La majorité politique rejoint alors la majorité économique, c'est-à-dire l'âge auquel l'enfant devient un consommateur autonome.

L'existence ne se mesure qu'à l'argent gagné ; la consommation d'éducation et de santé étant reconnue un travail socialement utile, les rémunérations des enfants et des vieux ne sont pas perçues comme une assistance. Casqué, abasourdi, prothèse, l'homme devient sourd au monde, et à lui-même. Seul, mais branché sur les autres par un maximum d'informations, de mots, de spectacles, il perçoit le monde comme une totalité sur laquelle il ne peut rien. Toute révolution de masse devient impensable, tout changement politique inconcevable. Le seul comportement de refus devient la fuite : dans le suicide, le meurtre, la drogue ou l'égoïsme.

Les producteurs des normes de ces objets, matriceurs du monde, produisent les formes des objets, c'est-à-dire les nouveaux mots des langues, et accèdent au sommet des hiérarchies sociales parce qu'ils peuvent s'attribuer une part essentielle du surplus.

Celles des nations qui ont le mieux réussi cette alliance entre une technologie narcissique et un groupe dominant et cynique se situent au sommet de la hiérarchie mondiale.

Une illusoire différence idéologique est encore entrenue entre ceux des pays où ces fonctions sont assurées directement par l'État, dit socialiste, et ceux où elles le sont par des entreprises privées, dites capitalistes. Partout, la politique économique est en fait réduite au contrôle de la masse monétaire, à la fixation des revenus.

L'Ordre marchand est centré autour du Japon et du Pacifique. Mais les entreprises deviennent des entités non géographiques, satellisées, et *le cœur n'est plus une ville mais une mémoire d'ordinateur, lui-même décentralisé, insaisissable.* La nouvelle culture mondiale est le produit des techniciens des entreprises mondiales. Les États-Unis perdent leur suprématie. L'Europe de l'Ouest et de l'Est, et sans doute quelques pays de l'ex-périphérie comme le Mexique ou le Nigeria, constituent le milieu.

Tout le reste est périphérie, y compris la Chine, dans cette réécriture ; et le fossé alimentaire ne cesse de se creuser.

Si ce scénario se réalise — et il est le plus probable —, l'espérance d'un nouvel ordre économique international, le rêve d'une

utilisation conjuguée des pétrodollars et de la technologie japonaise, sous le contrôle des Européens et des Américains, au service du Tiers-Monde, n'est qu'un rêve idéologique. D'abord, cela ne ferait que mettre les pays de la périphérie sous le contrôle de ces nouveaux pouvoirs centraux, avec le même modèle de consommation. Ensuite, le Japon n'a aucunement besoin de l'Europe pour envahir les marchés du Tiers-Monde, et pour les exploiter en leur sous-traitant sa production.

Aussi, pour un temps, le travail gratuit du Tiers-Monde, la destruction de ses langues et de ses forces, assurent-ils l'auto-organisation de l'avatar onaniste, en lui permettant de réduire ses coûts de production et de développer la demande par intégration d'une fraction des classes ouvrières de la périphérie. Partout, le nouvel exclu social est celui qui ne peut accepter cette autonomie, qui refuse la solitude, qui ne sait consommer.

Alors commence, peut-être, la crise de l'ordre onaniste. Les troubles du narcissisme, la peur de soi-même, le refus de son corps, la crainte de n'être pas digne d'être un modèle pour soi-même remettent en cause l'acceptation du sens. Mais il ne faut pas en être surpris : de tout temps, il a fallu s'accommoder aux objets, les faire siens. Aujourd'hui les objets nous chassent de leur monde. Ils produisent, ils consomment, ils stockent, ils vivent hors de nous. Certes, ils nous tolèrent encore, mais ils nous poussent hors du monde. Ils nous imposent des langues artificielles contre les langues naturelles. L'infime minorité sourde qui vit du meurtre du reste du monde prépare ainsi les conditions de sa propre disparition, dans la majestueuse solitude de son éternité.

Cependant, tout comme l'Ordre impérial est mort de n'avoir su dominer le monde par ses armes, l'Ordre marchand peut mourir de ne pas réussir à dominer le monde par la monnaie.

L'avatar onaniste, forme absolue du capitalisme en tant que négation de l'idée de nation, de l'idée de centre, est donc aussi la forme impossible du capitalisme, parce qu'il interdit la réalisation d'une monnaie nouvelle équivalente à ce que le dollar est dans l'avatar féminin.

A moins que le yen ou un dollar abstrait, contrôlé par un improbable consortium de banques privées ou publiques, devien-

nent parole crédible de l'Ordre marchand, universel. Ainsi, l'histoire des monnaies, et donc celle de l'échange comme mode de conjuration de la violence, s'échoue, comme celle de l'Ordre impérial, sur les rives de la mer de Chine.

Les langues, supports des modes de communication, reflets de toutes les mutations, miroirs des différences, perdent leur ambiguë subtilité, leur créatrice incommunicabilité, en un syncrétisme flou dont nul ne peut plus déceler ni l'origine ni l'achèvement. Dans l'avortement de l'avatar onaniste ou dans son achèvement, l'Ordre marchand, permet de prendre conscience que le sommet de sa puissance est l'annonce de sa mort et il devient résistible.

IV. — LE POLYORDRE DE NON-VIOLENCE

Alors que faire, quelque part en ce monde ? Se résigner au spectacle de l'achèvement de l'homme ? Trouver sa place dans la nouvelle hiérarchie ? Collaborer avec les nouveaux maîtres de l'Ordre marchand ?

Voici la réponse majoritaire : de tous les pays du milieu, des vagues d'élites déclinantes émigrent, physiquement ou mentalement. Elles rêvent de travailler autour du Pacifique ou de représenter le Pacifique dans les pays qui n'en sont pas riverains. Tout indique que cette soumission est la plus probable, que la jouissance de la servilité est, en politique, tout aussi prisée qu'en économie, que l'idée même de révolte est minoritaire, parce que même la vie n'est plus une valeur.

Quand vivre c'est stocker, quand l'égoïsme, la soumission, l'amnésie, le non-faire sont érigés en valeurs absolues, quand toute révolte et tout manque deviennent slogans publicitaires, la collaboration devient la seule route de la réussite, l'autopunition la forme majeure de la jouissance, l'austérité l'expression dominante de la démagogie.

Celles des nations que l'histoire a révélées masochistes, habituées à renier le pouvoir, à plier devant l'ennemi, à céder devant la force, à aimer les autres plus qu'elles-mêmes, à se dissoudre dans l'anonymat pour ne pas prendre le risque d'être accusées d'exister, disparaîtront. Elles sont nombreuses, en particulier en Europe, parmi ces vieux peuples aigris de n'être plus que gardiens

des musées de leur vieille gloire. La France en est un exemple pénible : elle a plusieurs fois laissé passer sa chance d'être le cœur, parce qu'elle était et reste très largement un empire, dépensant son surplus à des monuments et à l'accumulation d'une rente foncière encore supérieure au profit, limitant ses grands projets à des pyramides centralisées (du nucléaire à Concorde, des satellites à la télévision, du téléphone à la télématique) ou à de grands ensembles agricoles et urbains. La culture française vit encore de cette nostalgie du passé, de cette passion de la centralité, de cette révérence face au pouvoir, de cette peur d'elle-même et de ses colères, de ce respect des différences dans des castes inlassablement reconstituées. Philippe le Bel, Colbert, Napoléon ou Poincaré marquent les bornes de nos fausses gloires et perpétuent des conceptions économiques qu'à Bruges ou à Gênes on a dépassées depuis le XIIIe siècle. Ici plus qu'ailleurs on continue de refuser de confier la gestion du surplus aux élites du travail. Cela condamne la France à ne pouvoir disposer du capital nécessaire pour innover lorsque cela réduit des privilèges. Ainsi la France ne peut accéder au cœur, et déclinera si elle reste dans l'Ordre marchand.

Partout où l'ordre se défait sans que l'ambition trouve sens, voici le temps de la débandade, du chacun pour soi, de la trahison et de la lâcheté. Le bout du cauchemar est là : dans la veulerie du pouvoir, dans l'hypocrisie des privilèges.

Aussi, la première priorité de l'action, le premier temps d'un projet, est-elle de *dire le vrai.* Dans ce monde, si volontairement ignorant, où la crise se réduit, pour certains, à la fortune des pétroliers et, pour d'autres, au luxe des patrons, dire le vrai, entrer dans le Troisième Monde, faire comprendre le sens des formes est devenu presque impossible : toute parole théorique est étouffée en une discussion tragiquement dérisoire sur le maniement de la politique monétaire ou des nationalisations, ou en un marchandage lamentablement grotesque sur des grandeurs comptables sans la moindre signification.

Comprendre la forme à venir de l'Ordre marchand, c'est aller, au moins en pensée, au bout du cauchemar, assumer l'intolérable. C'est assumer et expliquer le fait que toutes les luttes de classes ont été jusqu'ici récupérées, toutes les libertés détournées en objets marchands, toutes les valeurs aplaties en monnaie. C'est

prendre conscience que les hommes et les machines du cœur se gavent de ce qui manque aux peuples de misère. C'est décrire aussi comment la jouissance solitaire de la violence contre soi devient la seule issue à la crise du cœur et comment elle généralise la faim comme la seule réalité de la périphérie.

Une fois cela compris, toute nation peut encore décider de ne pas abdiquer. Pour cela, il faut d'abord, évidemment, n'appliquer aucune des politiques proposées par le premier ou le deuxième Monde : aussi bien la régulation que la production, aussi bien le libéralisme que le dirigisme ne font qu'accélérer la relégation d'un peuple dans la périphérie. J'ai montré que ni l'une ni l'autre ne peuvent produire les moyens nécessaires au dépassement de la crise, aider à mobiliser le capital, la technologie et les innovateurs au service d'un projet.

Il ne faut donc compter que sur soi pour réunir les moyens d'une résistance autour d'un projet, d'un désir, d'une forme.

La première condition du non-basculement dans la périphérie est le *contrôle du capital.* Il existe, tapi dans les gaspillages de la société, dans les rentes et les privilèges. Il s'agit d'abord de l'empêcher de trouver son intérêt à être dépensé dans les formes archaïques de son usage, la terre, les monuments.

Ensuite, il faut mobiliser les *technologies* réductrices des coûts d'organisation, c'est-à-dire celles qui automatisent la production, le stockage et la manipulation des informations de toutes nature, plus précisément la vidéomatique et la bio-industrie, appliquées aux machines industrielles et agricoles, et aux objets de consommation eux-mêmes.

Enfin, il faut que vienne au pouvoir un *groupe social* ayant intérêt et capacité à dépenser les surplus pour mettre en œuvre les nouvelles technologies en un *projet*, une *culture,* une conception des rapports des hommes avec le monde. Ce groupe existe dans toute nation. C'est l'ensemble de ceux que la technologie peut détruire ou promouvoir, c'est-à-dire l'ensemble de ceux qui perçoivent que leur culture est volée, gaspillée par la montée de l'onanisme, du silence, du narcissisme et du vidéotaoïsme.

Ainsi, s'esquisse le projet de négation de l'Ordre marchand. Il dissout le triangle rituel, par l'invention par chacun de la langue de son rapport à l'autre. Il fait passer la création avant la vio-

lence, le vécu du temps avant son stockage, la création avant la dépense, la différence avant la dominance, le sens avant le prix, la tolérance avant la différence, l'écoute avant le regard, la révolte contre l'absurde de la vie avant la conjuration dérisoire de la mort. Les objets produits sont outils de création. L'échange est celui des œuvres.

Impensable, un tel projet ? Irréalisable, un tel échange ? Utopique, une telle production ? Pourtant, ils sont là, dans les interstices que le monde laisse encore à la vie. Au-delà des techniques économiques, qui aident à mobiliser les hommes, le capital et le savoir, c'est bien d'une *culture* que dépend la forme de l'après-crise : *seule une culture de non-violence peut permettre au bien-être d'une nation de ne plus reposer sur le meurtre des autres.*

Assumer la mort comme indépassable en se révoltant contre l'absurdité de la vie, tendre à l'éternité en faisant de sa vie une œuvre d'art, ne plus rêver d'immortalité par les stockages illusoires de copies d'œuvres d'art, utiliser le temps pour autre chose que la consommation, renoncer à tous les rituels de gestion de la violence, à la ruse du bouc émissaire et du sacrifice, affronter la solitude de l'homme par la création et non par le meurtre : tout cela naît aujourd'hui partout.

Comme le fumier fait pousser les fleurs, l'avatar onaniste détruit lui-même le triangle rituel et laisse l'homme seul face à la violence des objets et le pousse à vouloir exister. Encore faut-il qu'en un peuple existent encore les sources d'une révolte contre toutes les conjurations de la mort, contre tous les rêves d'éternité. Alors, et alors seulement, dans cette menaçante solitude, peut naître, par subversion du monde, la culture capable d'entraîner les hommes d'une nation à se révolter contre leur suicide, dans un simulacre d'abondance.

La subversion exige la séduction et la conversion : pouvoir parler de non-violence, de création, de tolérance, de parole, faire l'apologie du disparate, du complexe, de l'invention, de la négation de soi, refuser la comptabilité des mots et des fêtes. Il faut, pour cela, perturber les réseaux, jouer au parasite, vider tout de sens, et non dire autre chose : car rien ne peut être entendu avec les langues du temps, qui récupèrent tout en un dérisoire combat pour le contrôle de l'ordre.

Telle est donc la stratégie, où qu'on soit : *dévoyer la culture* jusqu'à son cauchemar, jusqu'à la nausée de la fascination. Dévoyer les mots, la monnaie, les pouvoirs, les objets, en changer l'usage, en ridiculiser la fonction. Pourquoi, par exemple, ne pas se servir des billets de banque, ou des chèques, ou des voitures pour y écrire des messages personnels, pourquoi ne pas parler au lieu de subir ?

Cependant, ce polyordre de non-violence ne peut naître que par une très longue réécriture du monde, à partir d'une perturbation créant une nouvelle oscillation. Il y faut une politique lucide, rythmée par les temps de la crise, capable de s'inscrire en elle pour la séduire et la subvertir, comme un lutteur utilise la force de l'adversaire pour son propre mouvement.

En quelque pays qu'elle se réalise, elle doit utiliser en une première phase les exigences de la *dévalorisation* pour réduire aussi vite que possible les coûts d'organisation. Pour cela, il faut trouver un accès à toutes les industries productives de machines à automatiser les processus de production ; mais en refusant les formes qui en feraient basculer le cours vers un nouvel Ordre marchand, en utilisant au contraire progressivement le gain de productivité pour réduire la durée du travail et la taille des outils de production.

Dans la phase suivante, la *réorganisation* exige la promotion de machines ouvertes et non scellées, de la création et non de la surveillance, afin de faire de la réduction des inégalités une structure de l'ordre, de la parole une structure de différence, de l'usage créateur du temps la valeur suprême, du jeu un substitut à la violence, de la démocratie une forme de création.

Alors pourra naître une multiplicité de cœurs, un *polyordre de non-violence,* un monde disparate et multiple, instaurant des rapports de gratuité réciproque, dans le travail et la consommation, entre personnes et entre nations. Étrange avenir où la révolte devient la seule espérance, où la lutte ne passe plus ni par la force, ni par la raison, masques de la violence, mais par la séduction des formes, la subversion des objets.

Où est-ce le mieux possible ? C'est près du centre que la nausée peut être la plus forte. Mais c'est loin de lui que l'ouverture à un autre usage du temps est la plus probable, que le meurtre de la mémoire peut engendrer la révolte de la création. Près du centre,

cela veut dire sans doute en Europe. Si nous n'y réussissons pas à séduire avec d'autres mythes que ceux de l'argent, alors, tout comme l'Ordre impérial fut détruit par l'invention d'un Ordre nouveau aux antipodes de son cœur, c'est de la périphérie que viendra la grande déchirure, le grand autodafé.

C'est là, dans la famine hallucinée, dans le tohu-bohu multilingue, dans l'absence d'une monnaie porteuse du pouvoir, que se terminera l'Ordre marchand, suicidaire parce qu'incapable d'aider les autres à ne plus vouloir se venger de lui. Les sages dépossédés du Tiers-Monde écriront un autre rapport à la parole, et l'impossible désir de non-violence deviendra, loin de nous, réalité. Mais il fera du cœur et du milieu un camp retranché. Avec ses chefs, ses prisons, ses traîtres et son extermination.

Il existe donc un point de rencontre des langues des Trois Mondes, de convergence de la raison, de la force et de l'esthétique. Turbulence, chaos et lumière, ce point existe quelque part au plus profond de nous, et il transcende les Trois Mondes. Enfin, il nous amène, dans la pourriture de l'abondance, à *destination*. « Une barque qui pourrit sur la grève, celui qui la rejette aux vagues..., il peut être dit insoucieux de sa perte, mais non de sa destination », dit Danielo à Aldo à la fin du dernier dialogue du *Rivage des Syrtes*. Destination.

Vouloir la mort de l'Ordre pour attendre librement la destination de l'homme, vouloir vivre la seule vie pour ne pas être éternellement un objet mort. Parole de liberté. Alors, seulement, l'homme pourra inventer l'homme et, comme le rêve Danielo, entendre enfin une réponse à la seule question qui vaille encore d'être inlassablement posée : « Qui vive ?... »

BIBLIOGRAPHIE

(Chaque partie est numérotée séparément)

PREMIÈRE PARTIE

1. — AFTALION A., « La réalité des surproductions générales », *Revue d'économie politique,* 1909.

2. — ALBANY N.Y.H.A., *Cost of Regulation,* 1978 (non publié).

3. — ALLEN R.G.D., *Théorie macroéconomique,* Armand Colin, 1969.

4. — ANDERSEN A. *et al., Business Round Table Study,* 1977 (non publié).

5. — ANDO, A., *On the Theorical and Empirical Basis of Macroeconometric Models (unpublisched manuscript),* University of Pennsylvania, octobre 1978.

6. — ANDREFF W., *Profits et Structure du capitalisme mondial,* Calmann-Lévy, 1976.

7. — ARROW, K. J., « The Future and the Present in Economic Life », *Econ. Inquiry,* avril 1978, 16 (2), pp. 157-69.

8. — ARROW K.J., « Social choices and individuals values », Yale University Press, 1970.

9. — ATTALI J., *Analyse économique de la politique,* P.U.F., 1973.

10. — AUKRUST O., « Prim I : A model of the Price and Income distribution Mechanism of an open Economy », *Review of Income and Wealth,* mars 1970.

11. — AZARIADIS, C., « Implicit Contracts and Underemployment Equilibria », *J. Polit. Econ.* décembre 1975, 83 (6), pp. 1183-1203.

12. — BAILY, M. N., « Stabilization Policy and Private Economic Behavior », *Brookings pap. Econ. Act.,* 1976 (1), pp. 11-60.

13. — BARON Y., BILLAUDOT B. et GRANOU A., *Croissance et crise,* Maspero, 1980.

14. — BAROU Y., « Spécificité et exemplarité de la crise économique au Royaume-Uni », thèse non publiée, Paris, 1977.

15. — BARRO, R.J., « Unanticipated monetary growth and unemployment in the United States », Kingston, Ont. : Institute for Economic Research, Queen's University, 1976. Publié in *Amer. Econ. Rev.,* mars 1977, 67 (2), pp. 101-115.

16. — BARRO R.J., « Rational Expectations and the Role of Monetary Policy », J. Monet., *Econ.,* janvier 1976, 2 (1), pp. 1 - 32.

17. — BARRO R.J., « Long Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy », J. Monet, *Econ.,* juillet 1977, 3 (3), pp. 305-16.

18. — BARRO R.J., « Unanticipated Money, Output, and the Price Level in the United States », *J. Polit. Econ.,* août 1978, 86 (4), pp. 549-80.

19. — BARRO R.J. and S. FISCHER, « Recent Developments in Monetary Theory », *Journal of Monetary Economics 2,* avril 1976, pp. 133-167.

20. — BARRO R.J., GROSSMAN H.I., *Money, Employment and Inflation,* Cambridge University Press, 1976.

21. — BENASSY J.P., « Neokeynesian Disequilibrium Theory in a monetary Economy », *Review of Economic Studies,* octobre 1975.

22. — BENASSY J.P., « The Disequilibrium Approach to Monopolistic Price Setting and General Monopolistic Equilibrium », *Review of Economic Studies,* février 1976.

23. — BENASSY J.P., « Théorie du déséquilibre et fondements microéconomiques de la macroéconomie », *Revue économique,* septembre 1976.

24. — BENASSY J.P., « Regulation of the wage-profit conflict and the unemployment inflation dilemma in a dynamic disequilibrium model », *Économie appliquée,* n° 3, 1976.

25. — BENASSY J.P., « Cost and Demand Inflation revisited : A Neokeynesian approach », *Économie appliquée,* juin, 1978.

26. — BENASSY J.P., BOYER R., GELPI R.M., LIPIETZ A., MISTRAL J., MUNOZ J., OMINAMI C., « Approches de l'inflation : l'exemple français », Rapport CEPREMAP-CORDES, décembre 1977.

27. — BLAIR J.M., « Economic concentration and depression price rigidity », *American Economic Review,* mai 1955.

28. — BLAIR J.M., *Economic concentration,* Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1972.

29. — BLINDER, A.S. 1978. « What's 'New' and what's 'Keynesian' in 'New Cambridge' Keynesianism ? » in K. Brunner and A.H. Meltzer (eds.), *Public Policies in Open Economies,* Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, vol. 9 (supplement to *Journal of Monetary Economics*), Amsterdam, North-Holland.

30. — BOUVIER-AJAM, *Histoire du travail en France depuis la Révolution,* Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, 1969.

31. — BOYER R., MISTRAL J., « Formation de capital, prix relatifs, inflation », *Economie et Statistique,* n° 77, avril 1976.

32. — BOYER R., MISTRAL J., *Accumulation, inflation, crises,* Presses Universitaires de France, Paris, 1978.

33. — BRECHLING F., O'BRIEN P., « Short-run employment functions in manufacturing industries : An International comparison », *Review of Economics and Statistics,* août 1967.

34. — BRENDER A., *Socialisme et cybernétique,* Paris, Calmann-Levy, 1977.

35. — BRONFENBRENNER M., HOLZMAN F., « A survey of Inflation Theory », in *Surveys of Economic Theory,* Royal Economic Society, Mac Millan, Londres, 1965.

36. — BRUNNER Karl, Alex CUKIERMAN and Allan MELTZER, 1979, « Stagflation Macroeconomics and the permanence of Economics », Working paper, 47 p.

37. — BRUNNER Karl and ALLAN MELTZER, Carnegie-Rochester, « *Conferences on Public Policy* », vol 1, J. Monet, *Econ.,* Supplément, 1976, pp. 19-46.

38. — BUCHANAN J.M., WAGNER R.E. : *Democracy in Deficit,* N.Y. Acad. Press 1977 ; — *The Political Legacy of Lord Keynes.*

39. — CAGAN PHILIPP, « The Monetary Dynamics of Hyperinflation » in *Studies in the quantity theory of money,* edited by Milton Friedman, University of Chicago Press, 1956, pp. 25-117.

40. — CARRÉ, DUBOIS et MALINVAUD, *La Croissance française,* Le Seuil, 1972.

41. — CARTER A.M., *Theory of Wages and Employment,* Homewood, Irwin, 1959.

42. — CHRIST, CARL F., « Judging the Performance of Econometric Models of the U.S. Economy, Inter., *Econ. Rev.,* février 1975, 16 (1), pp. 54-74.

43. — CHRYSTAL K.A., 1979. *Controversies in British Macroeconomics,* Oxford, Phillip Allan.

44. — CLOWER Robert, « The Keynesian counterrevolution : a theoritical appraisal », in F.H. Hahn (ed.), *The Theory of Interest Rates,* London, MacMillan, 1966, pp. 103- 125.

45. — CLOWER R.W., 1969, *Monetary Theory,* Penguin Books. Introduction, 7-21, Foundations of Monetary Theory, 202-211.

46. — CODDINGTON A., « Keynesian Economics : The Search for First Principles », *Journal of Economic Litterature,* XIV (4) 1258-1273, décembre 1976.

47. — CORDEN W.M., LITTLE, I.M.D. and SCOTT, M.F.G. 1975. *Import Controls versus Devaluation and Britain's Economic Prospects,* Guest Paper n° 2, London, Trade Policy Research Centre.

48. — COUTTS K.J., GODLEY W.A.H. and NORDLAUS, W.D. 1978. *Industrial Pricing in the United Kingdom,* Department of Applied Economics Monograph 26, Cambridge, CUP.

49. — CRIPPS T.F. and GODLEY W.A.H., 1976. A formal analysis of the Cambridge Economic Policy Group model, *Economica,* novembre.

50. — CUKIERMAN A. and P. WACHTEL, 1978, « Differencial inflationary. Expectations and the Variability of the Rate of Inflation. Some Theory and Evidence », Carnegie Mellon Workshop in *Economics,* 37.

51. — DEBREU G., 1959, *Theory of Value,* Yale University Press, 112 p.

52. — DESTANNE DE BERNIS G., « Les limites de l'analyse en termes d'équilibre économique général, *Revue économique,* novembre 1975.

53. — DESTANNE DE BERNIS G., *Relations économiques internationales,* Echanges internationaux, t. I (4e édition), Dalloz, 1977.

54. — DODO K., « A Study in Macroeconomic Theories of Distribution », *Kobe University Economic Review,* 1965.

55. — DOMAR E.D., « Expansion et Emploi », in *Problématiques de la Croissance* (réf.) pp. 3-26, reproduit d'après « Expansion and Employment », *Amer. Econ. Rev.,* vol. 37, mars 1947.

56. — DOMAR E.D., *Essays in the theory of Economic Growth,* Oxford University Press, New York, 1957.

57. — EATWELL J., LLEWELYN J., TARLING R., « Money wage inflation in industrial Countries », *Review of Economic Studies, février 1974.*

58. — ECKSTEIN O., WILSON T.A., « The Determination of money wages in American Industry », *Quarterly Journal of Economics, 1962.*

59. — EDGREN, FAXEN K.O., ODHNER C.E., *Wage formation and the economy,* Allen and Unwin, London, 1973.

60. — FISCHER S., « Long-Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule », *Journal of Political Economy,* 85, février 1977, p. 191- 205.

61. — FISCHER S., « Long Term Contracting, Sticky Prices and Monetary

Policy ; A Comment », *Journal of Monetary Economics*, juillet 1977, pp. 317-323.

62. — FRENKEL, JACOBA., « The Forward Exchange Rate, Expectations and the Demand for Money : The German Hyperinflation », *Amer. Econ. Rev.*, septembre 1977, 67 (4), pp. 653-70.

63. — FRENKEL J.A., « Further Evidence on Expectations and the Demand for Money during the German Hyperinflation », J. Monet, *Econ.*, janv. 1979, 5 (1), pp. 81-96.

64. — FRENKEL, J.A. and JOHNSON H.G. 1976. *The Monetary Approach to the Balance of Payments.* London, Allen and Unwin.

65. — FRIEDMAN, BENJAMIN M., « Optimal Expectations and the Extreme Information Assumptions of "Rational Expectations" Macromodels », J. Monet, *Econ.*, janv. 1979, 5 (1), pp. 23-41.

66. — FRIEDMAN, MILTON, « The Role of Monetary Policy », *Amer. Econ. Rev.*, mars 1968, 58 (1), pp. 1-17.

67. — FRIEDMAN M., 1977, Nobel Lecture : « Inflation and Unemployment », *Journal of Political Economy* 85, n° 3, 451-472.

68. — FRIEDMAN M., « Capitalism and Freedom », Univ. of Chicago Press, 1962.

69. — GELPI R.M., « La formation des taux et le mécanisme de la distribution des crédits dans le système bancaire français avant et après la réforme de 1965-1967 », *Revue économique,* n° 3, mai 1977.

70. — GLYN A., SUTCLIFFE B., *British Capitalism, workers and the profit squezze,* Penguin, 1972.

71. — GODLEY W.A.H., 1959. Costs, prices and demand in the short run, in M.J.C. Surrey (ed.), *Macroeconomic Themes,* Oxford, OUP.

72. — GORDON R.J., « Recent Developments in the Theory of Inflation and Unemployment », *Journal of Monetary Economics 2,* avril 1976, 185-219.

73. — GORDON R.J., « Can Econometric Policy Evaluations be Salvaged ? A. Comment », *Journal of Monetary Economics,* Supplément n° 1 pp. 47-61, 1976.

74. — GORDON R.J., and GROSSMAN, HERSCHEL I., « A General Disequilibrium Model of Income and Employment », *Amer. Econ. Rev.*, mars 1971, 61 (1), pp. 82-93.

75. — GORDON R.J., and MELTZER, ALLAN H., « The Uses of Money ; Money in the Theory of an Exchange Economy », *Amer. Econ. Rev.*, déc. 1971, 61 (5), pp. 784-805.

76. — GORDONR.J., and MELTZER, ALLAN H., *Keynesian Economics,* Draft of Monetary theory, non publié.

77. — GREENAWAY D., and MILNER, C. 1979, *Protectionism Again ?,* Hobart Paper 84, London, Institute of Economic Affairs.

78. — GUITTON H., *Fluctuations économiques,* Dalloz, Paris, 1951.

79. — HABERLER G., *Prosperity and Depression,* Harvard University Press, Reprinted Atheneum 1963, New York.

80. — HAGGER A.J., 1977, *Inflation, Theory and Policy,* Macmillan, 285 p.

81. — HAHN F. « Monetarism and Economic Theory, » Economica 47 (41-70).

82. — HALL, ROBERT E., « Stochastic Implications of the Life Cycle Permanent Income Hypothesis : Theory and Evidence », *J. Polit. Econ.*, déc. 1978, 86/6, pp. 971-87.

83. — HALL R.E., « Labour Supply and Aggregate Fluctuations », Paper presented at the Carnegie-Rochester Conference on Public Policy, avril 1979.

84. — HAMBURGER, MICHAEL J., and PLATT, ELLIOTT N., « The Expectations Hypothesis and the Efficiency of the Treasury Bill Market », *Rev. Econ. Statist.*, mai 1975, 57 (2), pp. 190-99.

85. — HANSEN A., *Monetary theory and fiscal policy,* Mc-Graw-Hill.

86. — HARCOURT G.C., « A critique of Mr Kaldor's Model of Income Distribution and Economic Growth », *Australian Economic Papers,* vol. II, 1963, pp. 20-36.

87. — HARCOURT G.C., *Some Cambridge Controversies in the theory of Capital,* Cambridge : Cambrige University Press, 1972.

88. — R.F. HARROD, *The Trade Cycle,* The Clarendon Press, Oxford, 1936.

89. — R.F. HARROD, « An Essay in Dynamic Theory », *Economic Journal,* 1939.

90. — HARVEY, LIBENSTEIN, *Beyond Economic-Man,* Harvard Univ Press, 1975.

91. — HAYEK, FRIEDRICH A., *Monetary Theory and the trade cycle,* traduit de l'allemand par N. KALDOR and H.M. CROOME, New York Harcourt Brace, 1933.

92. — HAYEK F.A., *Prix et Production,* Calmann-Levy, 1975, 208 p.

93. — HICKS J.R., Mr Keynes and the "Classics" » in *Critical Essays in Monetary Theory,* 1967, 126-142.

94. — HICKS J.R., « Critical Essays in Monetary Theory », London, Oxford, Univ. Press, 1967.

95. — HICKS J.R., *Valeur et capital,* Economica, Paris, 1975.

96. — HICKS J.R., « Economic Foundations of wage policy », *Economic Journal,* décembre 1970.

97. — K. and W. HILDENBRAND, « On keynesian Equilibria with Unemployment and Quantity Rationing », *Journal of Economic Theory,* août 1978.

98. — HOUSSIAUX J., *Le pouvoir de monopole.* Sirey, 1958.

99. — HUME, Lettre à Oswald, 1750.

100. — JENNY F., WEBER A.P., *Concentration et politique des structures industrielles,* Documentation française, 1974.

101. — KALECKI Michel, « Outline of a Theory of the Business Cycle », in Kalecki M. [1971], pp. 3-14.

102. — KALECKI M., *Essays in the Theory of Economic Fluctuations,* Londres : G. Allen and Irwin, 1939.

103. — KALECKI M., « The Distribution of National Income », in Kalecki M. [1939 a], pp. 13-41 (première version, *Econometrica,* avril 1938).

104. — KALECKI M., « Determination of National Income and Consumption », in Kalecki M., [1971], pp. 93-104 (première version, Kalecki M., [1939a]).

105. — KALECKI M., « The Determinants of Profits », in Kalecki M., [1971], pp. 78-92 (première version, *Economic Journal,* 1942).

106. — KALECKI M., *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970,* Cambridge, Cambridge University Press.

107. — KALECKI M., « Political Aspects of full employment », *Political Quaterly,* vol. 14, 1943.

108. — N. KALDOR, « Un modèle de répartition », *in Problématiques de la Croissance* (réf. [1]), pp. 102-111, reproduit d'après *Essays on Value and Distribution,* Duckworth, 1960, pp. 227-236.

109. — N. KALDOR, J.A. MIRRLESS, « A new Model of Economic Growth », *Rev. Econ. Stud.,* (juin 1962).

110. — KALDOR Nicolhas [1955/1956], « Alternative Theories of Distribution », *Review of Economic Studies,* vol. XXIII, pp. 83-100 ; trad. fr. d'une version révisée de la section IV, « Un Modèle de Répartition », *in* Abraham-Frois G. *et al.* (éd.), [1974].

111. — KALDOR N., [1970], « Some Fallacies in the Interpretation of Kaldor », *Review of Economic Studies,* vol XXXVII, pp. 1-7.

112. — KANTOR B., Rational Expectations and Economic Thought, Carnegie Mellon Workshop in *Economics,* 30 p., 1978.

113. — KELEHEZ ROBERT, « Supply side effects of fiscal policies », Federal Reserve Bank of, *Atlanta Review,* juin, 1979.

114. — J.M. KEYNES, *The General Theory of employment, interest and money,* Harcourt, Brace & World, New York, (1936).

115. — KING J., REGAN P., *Relative Income Shares,* Londres : Macmillan Press, 1976.

116. — A.D. KNOX, « The Acceleration Principle and the Theory of Investment : a Survey », *Economica* (August 1952).

117. — KOLM S. Ch., « L'inflation de productivité », *Revue économique,* novembre 1970.

118. — KUZNETS S., *Croissance et Structure économique,* Calmann-Levy, 1972.

119. — LAFFER A., *The Economic of the Tax Revolt,* Harcourt Brece Jovanovitch, 1979.

120. — LAIDLER, DAVID E.W., « Money and Money Income : An Essay on the "Transmission Mechanism" », J. Monet, *Econ.*, avril 1978, 4(2) pp. 151-91.

121. — LANDES J. et POSNER R.A., *Journal of Law Economics,* « The Independent Judiciary », décembre 1975.

. 122. — LANZILOTTI R.F., « Economics Effects of Government - Mandated costs », Univ. of Ila Pres, 1978.

123. — LAPIDUS A., « Investissements et Salaires nominaux dans la détermination de l'emploi et de la répartition », U.E.R. de Sciences économiques de PARIS XII, mars 1979, Polygraphe n° 79 bis.

124. — LEIJONHUFVUD A., *On keynesian economics and the economics of Keynes*, Oxford University Press, 1967, pp 5-19.

125. — LEIJONHUFVUD A., « Effective demand failures », *Swedish Journal of Economics*, vol. 75, n° 1, mars 1973, p. 47.

126. — LEIJONHUFVUD A., « Costs and consequences of inflation », in G.C. Harcourt (éd.), *The microeconomic foundations of macroeconomics*, London, Macmillan, 1977.

127. — LEIJONHUFVUD A., « Keynes and the keynesians : A suggested Interpretation in Monetary Theory » (Clower, éd.), 298-310, 1969.

128. — LEIJONHUFVUD A., « Keynes and the Classics : Two lectures on keynes contribution to economic theory », occasional paper n° 30, London : Institute of Economic Affairs, 1969.

129. — B. LE MAIRE, « Le Multiplicateur et l'Accélérateur des théories postkeynésiennes », *Note de Travail*, CESA, D 239 n° 76, 1976.

130. — LUCAS, ROBERT E., Jr., « Expectations and the Neutrality of Money » *Econ. Theory*, avril 1972 4(2), pp. 102-24.

131. — LUCAS R.E., « Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs », *Amer. Econ. Rev.*, Juin 1973, 63(3), pp. 326-34.

132. — LUCAS R.E., « An Equilibrium Model of the Business Cycle », *Journ. Polit. Econ.*, déc. 1975, 83(6), pp. 1113-44.

133. — LUCAS R.E., « Understanding Business Cycles » in Stabilization of the domestic and international economy. Edited by Karl Brunner and Allan H. Meltzer, Carnegie-Rochester Conferences on Public Policy, vol. V, J. Monet, *Econ.*, Supplément 1977, pp. 7-29..

134. — LUCAS R.E., « Expectations and the Neutrality of Money », *Journal of Economic Theory* 4, avril 1972, pp. 103-124.

135. — LUCAS R.E., 1973, « Some International Evidence on Output Inflation Tradeoffs », *American Economic Review*, Juin 1973, p. 326-334.

136. — LUCAS R.E., « Econometric Policy Evaluation : A Critique », *Journal of Monetary Economics*, Supplément n° 1, 19-46, 1976.

137. — LUCAS R., 1977, Understanding Business Cycles, *Journal of Monetary Economics*, Supplément n° 5, 7-29.

138. — LUCAS R., 1978, « Towards Full Employment and Price Stability », Review of Paul Mc Cracken *et al*, carnegie Rochester Conference, forthcoming *in Journal of Monetary Economics*, Supplément.

139. — LUCAS R.E., and RAPPING, LEONARD A., « Real Wages, Employment and Inflation », *J. Polit. Econ.*, septembre/octobre 1969, 77(5), pp. 721-54.

140. — MC CALLUM, BENNETT T., « Price-Level Stickness and the Feasibility of Monetary Stabilization Policy with Rational Expectations », *J. Polit. Econ.*, juin 1977, 85(3), pp. 627-34.

141. — MC CALLUM J., and VINES D., 1980, « Cambridge and Chicago on the balance of payments, » Cambridge, DAE mimeo.

142. — MALINVAUD E., « The Theory of Unemployment reconsidered », Basil, Blackwell, 1977.

143. — MALINVAUD E., « Nouveaux Développements de la théorie macroéconomique du chômage », *Revue Economique*, janvier 1978.

144. — MAYNARD G., VAN RYCKEGHEM W., A world of Inflation, B.T. Batsford, London, 1976.

145. — J.E. MEADE, *A neo-classical Theory of Economic Growth*, Allen and Unwin, 1961.

146. — MEANS G. (Éd.), *The Roots of Inflation*, Burt Franklin and Co, New York, 1975.

147. — MELTZER A.H., « Anticipated Inflation and Unanticipated price

change », Reprint n° 744 from *Journal of Money*, Credit and Banking, p. 182-205, Carnegie Mellon University, 1976.

148. — MELTZER A.H. and BRUNNER K., « The Theory of Employment and Unemployment », Chapter 4 of *Monetary Theory*, forthcoming, 1978.

149. — MELTZER ALLAN H., « Anticipated Inflation and Unanticipated Price Change : A Test of the Price-Specie Flow Theory and the Phillips Curve », *Journal of Money*, Credit Banking, février 1977, 9(1), Pt 1, pp 182-205.

150. — MELTZER, LLOYD A., « Wealth, Saving and the Rate of Interest », *J. Polit. Econ.*, avril 1951, 59, pp. 93-116.

151. — MILLS F.C., *Price-Quantity Interactions in Business Cycles*, N.B.E.R., New York, 1946.

152. — MISES L. von., *Bureaucracy*, Harvard University Press, 1960.

153. — MISHKIN, FREDERIC S., « Efficient-Markets Theory : Implications for Monetary Policy », Brookings, pap. *Econ. Act.*, 1978 (3) pp. 707-52.

154. — MODIGLIANI F., « The Monetarist Controversy or should we forsake Stabilization Policies ? », *American Economic Review*, mars 1977, pp. 1-19.

155. — MUNDELL R., « Monetary Theory : Inflation, Interest and Growth in world Economy », *Goodyear publishing Co* 1971.

156. — MUTH J., « Optimal Properties of Exponentially Weighted Forecasts », *Journal of the American Statistical Association*, June 1960, n° 55, pp 299-306.

157. — MUTH J., 1961, « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », *Econometrica* 29, juillet 1961, pp 315-335.

158. — MYERSON R.B., « Prix et indications de tensions dans un modèle d'équilibre général », *Cahier du séminaire d'économétrie*, n° 22, C.N.R.S. 1980.

159. — NEGISHI, *Microeconomic foundation of keynesian Macroeconomics*, North Holland Publishing company, 1979.

160. — NEILD R.R., 1963, *Pricing and Employment in the Trade Cycle*, NIESR Occasional Paper 21, Cambridge, CUP.

161. — NELSON C., 1972, *Rational Expectations and the predictives Efficiency of Economic Models*, University of Chicago, Center for Mathematical Studies in Business and Economics, 36 p.

162. — NISKANEN W., *Journal of Law and Economics*, 1978.

163. — O.C.D.E., « Pour le plein-emploi et la stabilité des prix », juin 1977. O'CONNOR, *The Corporation and the State*. Harper Colophan Brook, 1974.

164. — OKUN A.M., « Capitalism and Democraty », Brookings 31 octobre 1978.

165. — OKUN, ARTHUR M. and PERRY, GEORGE L., « Editors Summary », Brookings *pap. Econ. Act.*, 1978 (1) pp. 1-9.

166. — PARKIN, MICHAEL, « Enemployment and inflation : Facts. Theories, puzzles and policies », University of Western Ontario, *Research Report, Department of Economics*, n° 7831, 1978.

167. — PASINETTI Luigi L. [1962], « Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth », *Review of Economic Studies*, vol XXIX, pp. 267-279 ; traduction française dans ABRAHAM-FROIS G. *et al.* (éd.) [1974].

168. — D. PATINKIN, « La théorie quantitative de la monnaie : une analyse par l'équilibre général », *in Économie appliquée,* janvier-juin 1956.

169. — PATINKIN, DON, « Money, interest and prices », second edition, New York : Harper and Row (1956), 1965.

170. — PHELPS, EDMUND S., « Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time », *Economica,* N.S., août 1967, 34 (135), p. 254-81.

171. — PHELPS E.S., et AL, « Microeconomic foundations of employment a inflation tneory », New York : Norton, 1970.

172. — PHILIPPE J.M., AZOUVI A., « Disparités intersectorielles des salaires annuels », Note ronéotypée INSEE, novembre 1975.

173. — PHILLIPS A.W., « The relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957 », *Economica N.S.,* novembre 1958, 25 (100), pp. 283-99.

174. — M. PIORE, *Birds of Passage,* Cambridge University Press, 1979.

175. — POOLE, WILLIAM, « Rational Expectations in the Macro Model », Brookings *Pap. Econ. Act.,* 1976 (2), pp. 463-505.

176. — POOLE W., « Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Simple Stochastic Macro Model », Quarterly *Journal of Economics* 84, Mai, 1970, pp. 197-216.

177. — PRESCOTT, EDWARD C., « Should Control Theory Be Used for Economic Stabilization ? », in Optimal Policies, control theory and technology exports, Edited by Karl Brunner and Allan H. Meltzer, Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, vol. 7, J. Monet, *Econ.,* Supplement 1977, pp. 13-38.

178. — ROBINSON J., *An Essay on Marxian Economic,* Lowe and Brydone, London, 1966 (1942).

179. — ROBINSON J., « What has become of unemployment Policy », Cambridge *Journal of Economy,* 1977.

180. — ROBINSON J., EATWELL, *L'Economique moderne,* Ediscience, Paris, 1975.

181. — ROBINSON Joan [1956], *L'Accumulation du Capital,* Paris : Dunod 1971.

182. — ROBINSONJ., « Piero Sraffa and the Rate of Exploitation », *New left Review,* n° 31, juin 1965, pp. 28-34, traduction française *Un Réexamen de la Théorie de la Valeur,* in FACCARELLO G., LAVERGNE Ph. de (éd.) [1977], pp. 177-183.

183. — ROBINSON J., « Kalecki and Keynes », in *Problems of Economic Dynamics and Planning : Essays in Honour of Michel Kalecki,* Londres : Pergamon Press, 1966.

184. — ROBINSON J., « Michel Kalecki », *Cambridge Review,* octobre 1971.

185. — J. ROBINSON, « *A model of accumulation* » dans *Essays in the Theory of Economic Growth,* in : (A. SEN : *Growth Economics,* Penguin (1970).)

186. — J. ROBINSON, « *A Further Note* » dans *Review of Economic Studies,* (April 1969).

187. — B. ROSIER, *Croissance et Crise capitalistes,* P.U.F., Paris, 1975.

188. — RUSSEL T. and WAKEMAN, L.M. 1978, *New Cambridge* — economics without markets, a comment, in K. Brunner and A.H. Meltzer (eds), *Public Policies in Open Economies,* Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, vol. 9 (supplement to *Journal of Monetary Economics),* Amsterdam, North-Holland.

189. — RUTLEDGE J., *A Monetarist Model of Inflationary Expectations,* Lexington Books, 115 p., 1974.

190. — SAINT-ÉTIENNE C.R.C., 1978, Rational Expectations and Information Sets, *University of Paris II Working paper,* 51 p..

191. — P.A. SAMUELSON, « Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration », *Review of Economics and Statistics,* (Mai 1939).

192. — P.A. SAMUELSON, *Economic,* Mc Graw Hill, New York, 1975 (9[th] edition).

193. — SANTOMERO, ANTHONY M. and SEATER JOHN J., « The Inflation-Unemployment Trade-Off : A critique of the Literature », *J. Econ. Lit.,* Juin 1978, 16 (2), pp. 499-544.

194. — SARGENT, THOMAS J., « Rational Expectations, the Real Rate of Interest and the Natural Rate of Unemployment », Brookings *Pap. Econ. Act.,* 1973 (2) pp. 429-480.

195. — SARGENT T.J. and N. WALLACE, 1973, Rational Expectations and the dynamics of hyperinflation, *International Economic Review,* vol. 4, Juin, 328-350.

196. — SARGENT T.J. and N. WALLACE, 1975, Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule, *Journal of Political Economy 83,* Mars, Avril, 241-54..

197. — SARGENT T.J. and N. WALLACE, 1976, Rational Expectations and the Theory of Economic Policy, *Journal of Monetary Economics 2,* Avril, 169-183.

198. — SARGENT T.J., « A Classical Macroeconomic Model for the United Sates », *J. Polit. Econ.,* Avril 1976, 84 (2), pp. 207-37.

199. — K. SATO, « Le théorème Néo-classique et la Répartition du Revenu et de la Richesse » in *Review of Economic Studies,* vol. 33, 1966.

200. — J.B. SAY, *Traité d'Économie Politique,* Calmann-Lévy, Paris, 1972 (1815).

201. — SCHERER F.M., *Industrial pricing : Theory and Evidence,* Rand Mac Nally, Chicago, 1970.

202. — SCOTT, M.F.G., 1980. *The Case against Import Restrictions,* Thames Essay, London, Trade Policy Research Centre.

203. — SHACKLE, GEORGE L.S., *The nature of economic thought : Selected papers,* 1955-1964. Cambridge : Cambridge University Press, 1966.

204. — SHACKLE, *Epistemics and economics.* Cambridge : Cambridge University Press 1972.

205. — SHILLER R.J., 1978, Rational Exportations and the dynamic Structure of Macroeconomics Models, *A Critical Review, Journal of Monetary Economics,* Janvier 1-44.

206. — SIMON, HERBERT A., *Rational decision making in business organizations,* Nobel Prize Lecture, 1978.

207. — SINGER-KEREL J., *Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1954,* Armand Colin, 1963.

208. — SISMONDI J.Ch., *Nouveaux Principes d'économie politique,* Calmann-Levy, 396 p. 1973.

209. — SMITH A., *Recherche sur la nature et les causes de la Richesse des Nations,* Gallimard, Idées, 1976.

210. — R.M. SOLOW, « Une contribution à la Théorie de la Croissane économique », in *Problématiques de la Croissance,* pp. 39-67, reproduit d'après *Quarterly Journal of Économics,* vol. 70, 1966, pp. 65-94.

211. — STREETEN P., « Wages, Prices and Productivity », *Kyklos,* 1962.

212. — P.M. SWEEZY, *The Theory of Capitalist Development,* Modern Reader Paperbacks, New York, 1968 (1942).

213. — J. TINBERGEN, « Statistical Evidence on the Acceleration Principle » *Economica,* (mai 1938).

214. — VANDERKAMP I., Wage and price level determination : an empirical model for Canada, *Economica,* mai 1966.

215. — WALTERS, ALAN A., « Consistent Expectations, Distributed Lags and the Quantity Theory, » *Econ. j.,* Juin 1971, 81 (322), pp. 273-81.

216. — WALRAS L., *Éléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale,* 1970 Bizarri.

217. — WALRAS L., *Éléments d'économie pure,* Paris, F. Pichon, 1900.

218. — WEINTRAUB Sidney, *An Approach to the Theory of Income Distribution,* Philadelphie : Chelton, 1958.

219. — WILLIAMSON J. *et al* 1976. A protectionist policy is not the way to set Britain on the road to recovery, *The Times,* 15 novembre.

220. — WYKOFF F.C., *Macroeconomics,* Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, N.J., 1976.

DEUXIÈME PARTIE

1. — AGLIETTA M., *Croissance et régulation aux U.S.A.,* Calmann-Levy, 1976.

2. — AGLIETTA M., *L'économie mondiale,* non publié, 1980.

3. — AMIN S., *Le développement inégal,* Minuit, 1973.

4. — AMIN S., *L'échange inégal et la loi de la valeur,* Anthropos, 1974.

5. — ANDRÉ C. et DELORME R., *L'Évolution des dépenses publiques en longue période et le rôle de l'État en France : une interprétation,* Tome II, rapport CEPREMAP/CORDES, polygraphié, 1979.

6. — ARMSTRONG Ph., « Accumulation of Capital, the Rate of Profit, and Crisis », *CSE Bulletin 11* (1975), p.1-17.

7. — ARMSTRONG Ph. et GLYN, A., « The Law of the Falling Rate of Profit and Oligopoly a comment on Shaikh », *Cambr. J. of Econ.,* 3, 1979.

8. — ARONOWITZ S., *False Promises,* New York : Mc Graw Hill, 1973.

9. — ARRUDA, MARCOS *and Al., Krise und Kapitalismus bee Marx* » 2 vols. E.V.A., Frankfurt, 1975.

10. — BADER V.M., MARCOS *and al., Multinationals and Brazil,* latin American Research Unit, Toronto Canada, 1975.

11. — BARAN P. et SWEEZY P., *Monopoly Capital,* New York, Monthly Review, 1959.

12. — BARDWELL S. et GOLDMAN D., « Innovation and Productivity, An Assessment », *Executive Intelligence Review,* 6 mai 1980.

13. — BAUDELOT C., ESTABLET R. et MALEMORT J., *La Petite Bourgeoisie en France,* F. Maspero, 1974.

14. — BAUDELOT C., ESTABLET R. et TOISIER J., *Qui travaille pour qui ?,* Maspero, 1979.

15. — BEAUCOURT Ch., « Main-d'œuvre potentielle et emploi régional en Union soviétique », *Cahiers de l'ISEA,* série G, n° 24, 1966.

16. — BEAUCOURT Ch., « Structure et localisation du capital en URSS », *Cahiers de l'ISEA,* série G, n° 26.

17. — BEAUCOURT Ch. et BRENDER A., « L'emploi en URSS 1954-1984 », Notes et Etudes, doc. n° 3796, 1971.

18. — BECKER A.S., « National Income accounting in the URSS », Santa Monica Rand Corp. 1971.

19. — BECKER A.S., « National Income in the URSS. Soviet Economic Statistics », Duke Univ. Press.

20. — BECKER J., « Class Structure and Conflict in the Managerial Phase » *Science and Society,* 37, (3), 1973.

21. — BELL S., *Productivity, Wages and National Income,* Brookings, 1940.

22. — BENDIX R., *Work and Authority in Industry,* Berkeley, Univ. de Californie, 1956.

23. — BERG I., *Education and Jobs,* Praeger, 1971.

24. — BERGER J., « Der Grundgedanke der Marxschen Krisentheorie » *Das Argument* 35, 1979.

25. — BERGSON et KUZNETZ S., « Economic Trends in the Soviet Union », Harvard Univ. Press, 1963.

26. — BERRIOS M.R., « Independence for Puerto Rico : The only-solution », *Foreign Affairs* 55 (Avril 1977), p. 561-583.

27. — BEST M., *Note sur l'Inflation,* URPE, vol. 4, août 1972.

28. — BETTELHEIM Ch., *Problèmes théoriques et pratiques de la planification,* Maspero, 3e éd., 1967.

29. — BETTELHEIM Ch., *Planification et croissance accélérée,* Maspero, 1964.

30. — BETTELHEIM Ch., *Les luttes de classes en URSS,* tome I, 1974, tome II, 1977, Le Seuil-Maspero.

31. — BETTELHEIM Ch., *Calcul économique et formes de propriété,* Maspero, 1970.

32. — BETTELHEIM Ch., *La Transition vers l'Économie socialiste,* Maspero, 2e éd., 1969.

33. — BETTELHEIM Ch., *L'Économie soviétique,* Sirey, 1950.

34. — BETTELHEIM Ch. et SWEEZY P., *Lettres sur quelques problèmes actuels du socialisme,* Maspero, 1972.

35. — BLOCK F., « Beyond Corporate Liberalism », *Social Problems* 24.3, février 1977.

36. — BODDY R. et CROTTY J., « Class Conflict and Macro-Policy : The political Business Cycle, *Rev. of Rad. Pol. Econ.,* 7-1, 1975, p. 1-19.

37. — BODENHEIMER S., *Dependency and Imperialism : The Roots of Latin American Underdevelopment,* p. 155-182 in K.T. FANN et D.C. Hodges, éds, Readings in U.S. Imperialism Boston, Porter Sargent Publishers, 1971.

38. — BORTKIEWICZ L., von., « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System », Archiv für Socialwissenschaft und Socialpolitik, n° 25, 1907, p. 445-488.

39. — BOWLES S., « The Integration of Higher Education into the Wage Labor System », *Review of Radical Political Economics* 6,1, printemps 1974.

40. — BRAVEMAN H., « Labor and Monopoly Capital, New York *Monthly Review,* 1974.

41. — BRESSER PEREIRA L.C., « État et sous-développement industrialisé, Esquisse d'une Économie politique périphérique », 1980 non publié.

42. — BRIGHT J., « The Relationship of Increasing Automation and Skill Requirements », *Technology and the American Economy* 2 National Comission on Technology, Automation and Economic Progress, 1966, Washington D.C.

43. — BRODY A., « Proportions, Prices and Planning », American Elsevier 1970.

44. — BUITRAGO ORTIZ Carlos. *Los origenes históricos de la sociedad precapitalista en Puerto Rico,* Río Piedras : Ediciones Huracan, 1976.

45. — BULLOCK Paul and YAFFE David, « Inflation, the Crisis and the Postwar Boom », *Revolutionary Communist* 3-4 (1975), 5-45.

46. — BURINS Van, « Capital Accumulation and the Rise of the Middle Class », U.R.P.E., 12, n° 1, printemps 1980.

47. — CAMPBELL R.W., « The soviet type of economics - Performance and Evolution », Boston Hougton Mifflin Compagny, 1974.

48. — CAMPOS, BONILLA, Ricardo and Frank B« Industrialization and Migration : Some Effects on the Puerto Rican Working Class », *Latin American Perspectives* 3 (été 1976), 66-108.

49. — CARCHEDI G., « Capitalisme monopoliste d'État », Ouvrage collectif 1971, Paris, Éditions Ouvrières.

50. — CARDOSO Fernando Henrique, « Associated Dependent Development : Theoretical and Pratical Implications », pp. 142-176 in Alfred Stepan, ed. *Authoritarian Brazil,* New Haven : Yale University Press, 1973.

51. — CHAMBRE H., *Union Soviétique et Développement économique,* Aubier Montaigne, 1967.

52. — CHAPMAN J., Wage variation in soviet industry ; the impact of the 1956-1960 wage reform, Santa Monica Rand Corporation 1970.

53. — CHERRY R., « Class Struggle and the Nature of the Working Class », U.R.P.E., vol. 5, été 1979.

54. — CHILCOTE RONALD H., « Dependency : A Critical Synthesis of the Literature », *Latin American Perspectives* 1 (printemps 1974), 4-29.

55. — CLARKE R.A., *Soviet economic facts 1917*, Londres, Macmillan, 1972.
56. — CLEAVER-MALARIA H., *The Politics of Public Health and the International Crisis*, U.R.P.E., 1976.
57. — COGOY Mario, « Les théories néo-marxistes, Marx et l'accumulation du capital », *Les Temps Modernes* (septembre 1972), 396-427.
58. — COGOY Mario, « The Fall of the Rate of Profit and the Theory of Accumulation », *CSE Bulletin* 8 (1973), 52-67.
59. — Committee to Study Puerto Rico's Finances. *Report to the Governor*, San Juan, 1975.
60. — COMERCIO INTERNATIONAL, 1979.
61. — CONQUEST R., « Industrial workers in the USSR », *Soviet Studies Séries*, Londres, Bodley Head 1967. Agricultural workers, in the USSR 1968.
62. — CROTTY James and RAPPING L.A., « Class Struggle, Macropolicy and the Business Cycle », *The Capitalist System* (R.C. Edwards M. Reich and T.E. Weisskopf, eds), Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1978, 461-469.
63. — CUEVA Agustin, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, Mexico City : Siglo XXI, 1977.
64. — CURET CUEVAS Eliezer, *El desarrollo económico de Puerto Rico : 1940 a 1972*, Hato Rey, Puerto Rico : Management Aid Center, 1976.
65. — CUTLER Antony, HINDESS Barry, HIRST Paul and HUSSAIN Athar, *Marx's Capital and Capitalism Today*, vol. 1, London : Routledge, 1977.
66. — DAHRENDORF Ralf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford : Stanford University Press, 1959.
67. — DAUBON RAMON E. and WARREN C. ROBINSON, « Changes in Consumption Patterns During Economic Development : Puerto Rico, 1940-1970 », *Social and Economic Studies* 24 (december 1975) : 420-432.
68. — DE VROEY Michel, « The Separation of Ownership and Control in Large Corporations », *Review of Radical Political Economics 7-2 (été 1975)*.
69. — DICKINSON H.D., « The Falling Rate of Profit in Marxian Economics », *Rev. of Econ. Studies* 24 (1957), 120-130.
70. — DIETZ James, « The Puerto Rican Political Economy », *Latin American Perspectives* 3 (1976), 3-16.
71. — DIETZ J., *Capitalism, Class and Industrialization in Puerto Rico*, mss. 1979a.
72. — DIETZ J., « Capitalist Development in Latin America », *Latin American Perspectives* 6 (1979) 88-93.
73. — DOBB Maurice, (1937), *Political Economy and Capitalism*, London, Routledge, 1972.
74. — DOBB M., *Theories of Value and Distribution*, Cambridge, C.U.P., 1973.
75. — DOBB M., *Soviet economic development since 1915*, Londres, Routledge et Kegan Paul, 1966.
76. — DOBB M., *Studies in the Development of Capitalism*, New York, International Pub., 1947.
77. — DOBB M. *et al. The Transition from Feudalism to Capitalism*, London, Verso, 1978.

78. — DUCHENE, « Essai sur la logique de l'économie planifiée soviétique, 1965-1975 », Thèse, Paris I, 1975.

79. — DUMENIL G., *La position de classe des cadres et employés,* Presses Universitaires de Grenoble, 1975.

80. — EHRENREICH Barbara and John EHRENREICH, « The Professional Managerial Class », *Radical America* 11-2/3 (Mars-Avril/Mai-Juin 1977).

81. — EMMANUEL Arrighi, L'Echaude Inegal, Mespero, 1969.

82. — FAGEN, RICHARD R., « Studying Latin American Politics : Some Implications of a *Dependencia* Approach », *Latin American Research Review* 12 (printemps 1977), 3-26.

83. — FALLENBUCHL Z.M., *Economic Development in the Soviet Union and Eastern Europe,* Fallenbuchl, ed. New York - Washington - Londres, Praeger publishers, 1975.

84. — FERNANDEZ Raul, *The U.S.-Mexico Border,* Notre Dame, Ind. : University of Notre Dame Press, 1977.

85. — FERNANDEZ R., « Imperialist Capitalism in the Theory World : Theroy and Evidence from Colombia », *Latin American Perspectives 6* (hiver 1979), 38-64.

86. — FINE Ben and HARRIS Laurence, « State Expenditure in Advanced Capitalism : A Reply », *New Left Review* 98 (1976a), 97-112.

87. — FINE Ben and HARRIS Laurence, « Controversial Issues in Marxist Economic Theory », *Socialist Register* (R. Miliband and P. Saville eds), London, Merlin Press, 1976b, 141-178.

88. — FISCHER W.A., YANOVITCH M., Social stratification and mobility in the URSS - White Plains (NY) International arts and sciences Press 1973.

89. — FORRESTER J.W., *Business Structure, Economic cycles and National Policy,* Cycle vol. XXVD (1976) n° 2 Feb/March p. 24-26.

90. — FRANK, Gunder André, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America,* New York : Monthly Review Press, 1967.

91. — FRANK A.G., *Latin America : Underdevelopment or Revolution,* New York : Monthly Review Press, 1979.

92. — FRANK A.G., *Lumpenbourgeoisie, Lumpendevelopment, New York : Monthly Review Press,* 1972.

93. — FREEDMAN Francesca, « The Internal Structure of the Proletariat : a Marxist Analysis », *Socialist Revolution* 26 (octobre-decembre 1975).

94. — FUCHS Victor, *The Service Economy,* New York : Columbia University Press, 1968.

95. — FURTADO Celso, *Economic Development of Latin America* (2nd ed.), New York : Cambridge University Press, 1976.

96. — GALBRAITH John Kenneth, *The New Industrial State,* New York : New American Library, 1967.

97. — GAMBLE Andrew and WALTON Paul, *Capitalism in Crisis,* Atlantic Highlands : Humanities Press, 1977.

98. — GIDDENS Anthony, *The Class Structure of the Advanced Societies,* New York : Harper and Row, 1973.

99. — GIRLING Robert, « Technology and the Dependent State » *Latin American Perspectives* 3 (Fall 1976), 54-64.

100. — GLYN Andrew, « Capitalist Crisis and Organic Composition », *CSE Bulletin* 4 (1972), 93-103.

101. — GLYN A., « Productivity, Organic Composition and the Falling Rate of Profit », *CSE Bulletin* 6 (1973), 103-107.

102. — GLYN A. and SUTCLIFFE, Bob. *Capitalism in Crisis, New York : Pantheon Books,* 1972.

103. — GORDON L. et KLOPOV E., *L'homme après le travail : les problèmes sociaux de la vie quotidienne et du temps hors travail,* Moscou, éd. du Progrès, 1976.

104. — GORZ A., *Adieux au prolétariat,* Paris, Galilée, 1979.

105. — GORZ A., *Critique de la division du travail,* Seuil, 1973.

106. — GORZ André, *Strategy for Labor,* Boston : Beacon, 1967.

107. — GORZ A., « Technical Intelligence and the Capitalist Division of Labor, *Telos* 12 (été 1972).

108. — GREENBAUM Joan, « The Division of Labor in the Computer Field » *Monthly Review* 28-3 (Juillet-août 1976).

109. — GROSSMANN Henryk, (1929), *Das Akkumulations and Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems,* Frankfurt, 1970.

110. — HABER Samuel, *Efficiency and Uplift,* Chicago : University of Chicago Press, 1964.

111. — HIMMELWEIT Susan, « The Continuing Saga of the Falling Rate of Profit. A Reply to Mario Gogoy », *CSE Bulletin* 9 (1974), 1-6.

112. — HODGSON Geoffrey, « The Theory of the Falling Rate of Profit », *New Left Review* 84 (1974), 55-82.

113. — HOLLANDER Heinz, « Das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate. Marxens Begrundung and ihre Implikationen », *Mehrwert* 6 (1974), 105-131.

114. — HOLLOWAY John and PICCIOTTO Sol., « Capital, Crisis and the State », *Capital and Class* 2 (1977), 71-101.

115. — HUSSAIN Athar, « Crises and Tendencies of Capitalism », *Economy and Society* 6 (1977), 436-460.

116. — HYMER Stephen, « The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development », In Jagdish N. Bhagwati, ed., *Economics and the World Order : From the 1970s to the 1990 s,* New York : Free Press, 1972.

117. — ITOH Makoto, « The Formation of Marx's Theory of Crisis », *CSE Bulletin* 10 (1975), 1-19.

118. — ITOH M., « The Inflational Crisis of World Capitalism », *Capital and Class* 4 (1978), 1-10.

119. — JASNY N., *Soviet Industrialization 1928-1952,* University of Chicago Press, 1961.

120. — Junta de Planificación, *Balanza de Pagos 1975,* San Juan, 1976.

121. — Junta de Planificación, *Informe Económico al Gobernador 1976-77,* San Juan, 1978.

122. — KANTOROVITCH, *Calcul économique et utilisation des ressources,* Dunot 1963.

123. — KAPLAN N., « The record of soviet economic growth 1928-1965 », Santa Monica, Rand Corporation, 1969.

124. — KAY Geoffrey, *Development and Underdevelopment :* A Marxist Analysis, London : Macmillan, 1975.

125. — KAY Geoffrey, « The Falling Rate of Profit, Unemployment and Crisis », *Critique* 6 (1976), 55-75.

126. — KERR Clark, DUNLOP John and HARBISON Frederick, *Industrialism and Industrial Man.,* Cambridge : Harvard University Press, 1960.

127. — KLATZKY S.R., « Relation of Organizational Size to Complexity and Coordination », *Administrative Science Quarterly* 15-4 (Decembre 1970).

128. — KONDRATIEFF N.D., « *Wave - The Long in Economic,* life » *review of Economics statistics* vol. XVII (1935), vol. 6 (nov.) p. 105-115.

129. — LACLAU Ernesto, *Politics and Ideology in Marxist Theory,* London : New Left Books, 1977.

130. — LANGE Oscar, (1935), « Marxian Economics and Modern Economic Theory », *Marx and Modern Economics* (D. Horowitz ed.), New York: Monthly Review Press, 1968, 68-87.

131. — LASCH Christopher, *The New Radicalism in America (1889-1963),* New York : Knopf, 1965.

132. — LAVIGNE M., « Le capital dans l'économie soviétique », Paris SEDES, 1962.

133. — LAVIGNE M., « Le coefficient de capital et politique de l'investissement dans l'industrie soviétique », *Annuaire de l'URSS 1967,* éd. du CNRS 1968.

134. — LAVIGNE M., « Les réformes économiques en Europe de l'Est : dix ans après » in *Revue d'Etudes comparatives Est-Ouest,* mars 1975.

135. — LAVRITCHEV A., « Géographie économique de l'URSS », Moscou, éd. du Progrès, 1968.

136. — LE BORGNE D. et LAFFONT A., *L'économie soviétique,* Cepremap, 1979, non publié.

137. — LEBOWITZ MICHAEL A., « Marx's Falling Rate of Profit : a Dialectical View », *Canadian J. of Econ.* 9 (1976), 232-254.

138. — LEHMAN Ingrid, « Corporate Capitalism and the Liberal State », *Kapitalistate* 3 (printemps 1975).

139. — LE PORS A., *Les Béquilles du Capital,* Le Seuil, 1977.

140. — LENINE V.I., *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme,* Ed. Sociales.

141. — LEONTIEFF, WASSILY, Conférence au colloque de Suresnes, 1976, non publié.

142. — LIBERMAN E.G., Economic methods and the effective press of production - White plains (NY) International Arts and Sciences, Press.

143. — LION B., « La balance de l'économie nationale de l'URSS », *Annuaire de l'URSS 1968,* éd. du CNRS, 1969.

144. — LIPIETZ A., *Approches de l'inflation :* t. I. Rapport CEPREMAP/-CORDES, en collaboration avec J.P. BENASSY, R. BOYER, R.M. GELPI, J. MISTRAL, J. MUNOZ et C. OMINAMI, polygraphié, 1977.

145. — LIPIETZ A. et HAUSMANN, R., *Esoteric or exoteric economic laws : the forgotten dialectic,* Cepremap, n° 8021, oct. 1980.

146. — LIPIETZ A., *Le Capital et son Espace,* F. Maspéro, 1977.

147. — LIPIETZ A., *Crise et Inflation, pourquoi ?* t. I, F. Maspéro, 1979.
148. — LOCKHART Alexander, « The Effect of Recent Techno-economic Changes on the Mobility Patterns and Opportunities of the American Middle Class », Unpublished M.A. thesis, Simon Fraser University, Burnaby, B.C., Canada, 1970.
149. — MAAREK G., *Introduction au Capital de Karl Marx,* Paris : Calmann-Lévy, 1975.
150. — MALDONADO RITA M., *The Role of the Financial Sector in the Economic Development of Puerto Rico.* Washington, D.C. : Federal Deposit Insurance Co., 1970.
151. — MALDONADO Denis, Manuel, *Puerto Rico y Estados Unidos : Emigración y Colonialismo.* Mexico City : Siglo XXI, 1976.
152. — MALLET Serge, *Essays on the New Working Class,* St. Louis : *Teolos* 1975.
153. — MANDEL Ernest, *Late Capitalism,* London : New Left Books, 1975.
154. — MANDEL E., *The Second Slump,* London, New Left Books, 1975.
155. — MANDEL E, *Traité d'Économie Marxiste,* 4 Vols, Paris : U.G.E.,1962.
156. — MANDEL E., *An Introduction to Marxist Economic Theory,* New York : Pathfinder Press, 1964.
157. — MARCZEWSKI I., *Crise de la planification socialiste ?,* PUF 1973.
158. — MARCZEWSKI J., « Le rôle des prix dans un système planifié », Économie Appliquée 1966 - 1, 1967 - 3.
159. — MARGLIN S.A., « Growth, Distribution and Prices », 1980, non publié.
160. — MARGLIN S.A., « What Do Bosses Do ? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production », « *Review of Radical Political Economics* 6-2 (été 1974).
161. — MARX Karl, (1858), *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie,* Dietz, 1953.
(1867) *Das Kapital.* Vol. 1. Berlin : Dietz, 1962.
(1894) *Das Kapital.* Vol. 3. Berlin : Dietz, 1964.
162. — MARX Karl and ENGELS Frederick, TUCKER Robert, ed., *The Marx-Engels Reader,* New York : Norton, 1972.
163. — MARX K., *Théorie de la plus-value,* Ed. de Moscou, 1968, II, p. 509.
164. — MARX K., *Œuvres Complètes,* I, la Pléiade, 1972, p. 1205.
165. — MATTIK P., *Marx et Keynes,* Gallimard, 1972.
166. — MEEK Ronald L., (1960), « The Falling Rate of Profit », *Economics and Ideology, and other Essays,* London : Chapman and Hall, 1967, 129-142.
167. — MEILLASSOUX C., *Femmes, Greniers et Capitaux,* Maspero, 1976.
168. — MILES MICHAEL W., « Student Alienation in the U.S. Higher Education Industry », *Politics and Society, 4-3 (printemps 1974).*
169. — MILLS C. Wright, *White Collar,* New York : Oxford, 1951, *Les cols blancs, Essai sur les classes moyennes américaines,* Seuil 1970.
170. — MINC B., *L'Économie politique du socialisme,* Paris, F. Maspéro, 1974.
171. — MOHRI Kenzo, « Maux and Underdevelopment », *Monthly Review* 30 (Avril 1979), 32-42.

172. — MORISHIMA M., *Marx's Economics*, Cambridge : Cambridge University Press, 1973.

173. — MORISHIMA M. « Marx in the Light of Modern Economic Theory », *Econometrica*, 42 (1974), 611-632.

174. — MORISHIMA M., « Marx in the Light of Modern Economic Theory », *Econometrica*, 42 (1974), 611-632.

175. — MORISHIMA M., « Economic Expansion and the Interest Rate in Generalized von Neumann Models », *Econometrica*, 28 (1960), 352-362.

176. — MORISHIMA M., *Equilibrium, Stability and Growth*, Ch. 5. Oxford : Oxford University Press, 1964.

177. — MOSZKOWSKA Nathalie, *Das Marxsche System. Ein Beitrag zu dessen Ausbau*. Berlin : Engelmann, 1929.

178. — MOSZKOWSKA N., *Zur Kritik moderner Krisentheorien*, Prag : Kacha, 1935.

179. — NAVILLE P., « Données sur la structure de la population active » , *Annuaire de l'URSS*, 1967, éd. du CNRS, 1968.

180. — NAVILLE P., *Le nouveau Léviathan - Le salaire socialiste les rapports de production*, Anthropos, 1970.

181. — NELSON Daniel, *Managers and Workers*, Madison : University of Wisconsin Press, 1975.

182. — NICOLAUS Martin, « Proletariat and Middle Class in Marx », In James Weinstein and David W. Eakins, eds., *For a New America*, New York : Random House, 1970.

183. — NIKAIDO H., « Refutation of the Dynamic Equalization of Profit Rates in Marx's Scheme of Reproduction », Department of Economics, University of Southern California (processed), 1978.

184. — NOBLE DAVID F., *America by Design*, New York : Knopf, 1977.

185. — NOTTIN A., « Reproduction élargie sous le socialisme développé », *Cogoy* n° 8, 1975.

186. — NOVE A., « The soviet economic system », Londres Georges Allen and Unwin 1977, *L'Économie soviétique*, Paris, Plon, 1963.

187. — NUTZINGER H.G. and WOFSTETTER E. (eds), *Die Marxsche Theorie un ihre Kritik*, 2 Vol. Frankfurt and New York, 1974.

188. — O'CONNOR James, *The Fiscal Crisis of the State*, New York : St Martin's, 1973.

189. — OKISHIO Nobuo, « Technical Change and the Rate of Profit », *Kobe Univ. Econ. Rey.* 7 (1961), 85-99.

190. — OKISHIO N., « A Formal Proof of Marx's Two Theorems », *Kobe Univ. Econ. Rev.* 18 (1972), 1-6.

191. — OLLMAN Bertell, « Towards Class Consciousness Next Time : Marx and the Working Class », *Politics and Society* 3-1 (Fall 1972).

192. — ONU, *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. XVIII, novembre 1977, n° 1. J. MARCZEWSKI, « Quinze années d'investissement et de production en Europe Orientale et en Union soviétique ».

193. — O'TOOLE James, « The Reserve Army of the Underemployed », *Change* 7-4/5 (Mai/Juin 1975).

194. — OXAAL Ivar, BARNETT Tony and BOOTH David, *Beyond the Sociology of Development*, London : Routledge & Kegan Paul, 1975.

195. — PALLOIX Christian, « The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital », in Hugo Radice ed., *International Firms and Modern Imperialism,* Baltimore, Md. : Penguin Books, 1975, pp. 63-88.

196. — PALLOIX C., *L'Économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales.*

197. — PALLOIX C., *L'Internationalisation du capital.*

198. — PALLOIX C., « La division internationale du travail », *Documentation française,* 1976.

199. — PALLOIX C., *Procès de production et crise du capitalisme.*

200. — PARIJS Ph. van, « The Falling Rate of Profit », *Rev. of Radical Political Economics,* vol 12, n° 1, 1980.

201. — PAVLESKI, Inflation et déflation dans les pays à économie planifiée », *Banque,* juillet-août 1969.

202. — PEISSIK M. et EGNELL E., *URSS, l'entreprise face à l'État,* Paris, Seuil, 1974.

203. — PERLO V., « The New Propaganda et Declining Profit Shares and inadequate investissment », *U.R.P.E.,* vol 8, n° 2, 1976.

204. — PERSKY Joseph and Alberro. « Technical Innovation and the Dynamics of the Profit Rate. » Chicago : Univ. of Illinois, 1978.

205. — PERVUSHIN S.P. and al. : *Production, Accumulation and Consumption,* traduit du russe. Ny International Arts and Sciences Press 1967.

206. — PHILLIPS J.P.

207. — POULANTZAS Nicos, « *Pouvoir politique et classes sociales,* Maspero, 1971.

208. — POULANTZAS N., *Fascisme et Dictature : la IIIe internationale face au fascisme,* seuil, 1979.

209. — POULANTZAS N., *Classes in Contemporary Capitalism,* London : New Left Books, 1975.

210. — PRZEWORSKI Adam, « Proletariat into a Class : the Process of Class Formation from Karl Kautsky's *The Class Struggle* to Recent Controversies. » *Politics and Society* 7 : 4 (été 1977).

211. — PURDY David, « The Theory of the Permanent Arms Economy — A Critique and an Alternative. » CSE *Bulletin 5* (1973), 12-33.

212. — RADICE H., « International Firms and Modern Imperialism », Introduction - Baltimore, Peinguin Books 1975, pp 9-20.

213. — RICARDO David., (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation,* London : Dent & Sons, 1977.

214. — ROBINSON Joan., (1942) *An Essay on Marxian Economics,* New York : St. Martin's Press, 1976.

215. — ROBINSON J., (1948) « Marx and Keynes » *Marx and Modern Economics* (D. Horowitz ed.), New York : Monthly Review Press, 1968, 103-116.

216. — ROBINSON J., « The Organic Composition of Capital », *Kyklos* 31 (1978), 5-20.

217. — ROEMER J., « Neoclassicism, Marxism and Collective Action, » *Journal of Economic Issues,* 12 (1978), 5-20.

218. — ROEMER J., On the Equalization of Profit Rates in Marxian General

Equilibrium, » Department of Economics, University of California, Davis, Working Paper N° 114, 1979.

219. — ROEMER John E., « Technical Change and the Tendency of the Rate of Profit to Fall », in *J. of Econ. Theory* 16 (1977), 403-424.

220. — ROEMER J., « The Effect of Technological Change on the Real Wage and Marx's Falling Rate of Profit. » *Australian Econ. Papers* (1978), 152-166.

221. — ROEMER J., « Continuing Controversy on the Falling Rate of Profit : Fixed Capital and Other Issues, » *Cambr. J. of Econ.* 3(1979), forthcoming.

222. — ROSDOLSKY, Roman. « Zur neueren Kritik des Marxschen Gesetzes der fallenden Profitrate. » *Kyklos* 9 (1956), 208-226.

223. — ROSDOLSKY R., *Zur Entstehungsgeschichte des Marxchen « Kapital »*, Frankfurt : E.V.A., 1968.

224. — ROSTOW Welt, The Process of Economic growth, Oxford University Press, 2e éd., 1960.

225. — SALAMA P., et VALIER J., *Une introduction à l'économie politique,* Maspero, 1973.

226. — SALGO H., « The Obsolence of Growth : capitalism and the environmental crisis »., *U.R.P.E.,* vol. 5, n° 1 1973.

227. — SAMUELSON, PAUL A., « Wages and Interests : A Modern Dissection of Marxian Economic Models. » *Amer. Econ. Rev. 47 (1957), 884-912.*

228. — SAMUELSON P., « The Economics of Marx : An Ecumenical Reply. » *J. of Econ. Lit.* 10 (1972), 51-57.

229. — SAMUELSON P., « Understanding the Marxian Notion of Exploitation : A Summary of the So-Called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices, « *Journal of Economic Literature,* 9 (1971), 399-431.

230. — SANCHEZ TARNEILLA, ANDRÉS. *La Economía de Puerto Rico.* Madrid : Ediciones Boyoán, 1976.

231. — SANTIAGO PEDROSA, CARLOS E., *Import Substition in Puerto Rico : An Empirical Study,* M.A. in Economics, University of Puerto Rico, Río Piedras, 1975.

232. — SANTOS, Theotiono Dos. « The Structure of Dependance ». *American Economic Review* 60 (Mai 1979) : 231-236.

233. — SARFATTI-LARSON Magali, *The Rise of Professionalism.* Berkeley : University of California Press, 1977.

234. — SCHUMPETER J.A., The Theory of Economic Developpment, Oxford University Press, 1973.

235. — SEI-WEL G., « Problems of Economic Dynamics and Planning Essays in honour of Michael Kalecki », Perjamon Press - Polish Scient. Pub.

236. — SELIGMAN Ben., *Economics of Dissent.* Chicago : Quadrangle 1968.

237. — SELLIER F., « Durée du travail et système économique, » *Annuaire de l'URSS,* 1969, éd. du CNRS, 1970.

238. — SENSAT Julius., *Habermas and Marxism,* Beverly Hills (Calif.) : Sage Publications, 1979.

239. — SHAIKH Anwar, « An Introduction to the History of Crisis Theories », *U.S. Capitalism in Crisis,* New York : *URPE,* 1978a, 219-241.

240. — SHAIKH A., « Political Economy and Capitalism : Notes on Dobb's Theory of Crises », *Cambr. J. of Econ. 2* (1978b), 233-251.

241. — SHERMAN Howard J., « Marx and the Business Cycle », *Science and Society* 31 (1967), 486-504.

242. — SHERMAN H., « Inflation, Profit and NEP », *URPE,* vol. 4, août 1972.

243. — SHERMAN H., « Class-conflict and Macro Policy : a comment », *URPE,* vol. 8, n° 2, été 1976.

244. — SHIBATA Kei, « On the Law of Decline in the Rate of Profit », *Kyoto Univ. Econ. Rev.* 9.1 (1934), 61-75.

245. — SHIBATA Kei, « On the General Profit Rate », *Kyoto Univ. Econ. Rev.* 14-1 (1939), 31-66.

246. — SOKOLOFF G., « Pays de l'Est : la lutte contre l'inflation inavouée », *Problèmes économiques,* n° 1191, octobre 1970.

247. — SOKOLOFF G., *L'économie obéissante, décisions politiques et vie économique en URSS,* Calmann-Lévy, 1976.

248. — SOWELL Thomas, « Marx's *Capital* After One Hundred Years », *Canadian J. of Econ.* 33 (1967), 50-74.

249. — STAMATIS Georgios, « Zum Marxschen Gesetz vom tendenziellen Fall der allgemeinen Profitrate », *Mehrwert* 10 (1976a), 70-138.

250. — STAMATIS G., « Zum Beweis der Konsistenz des Marxschen Gesetzes vom tendenziellen Fall der allgemeinen Profitrate », *Prokla* 25 (1976b) p. 105-116.

251. — STEIN Stanley J. and Barbara H. STEIN, *The Colonial Heritage of Latin America,* New York : Oxford University Press, 1970.

252. — STONE Katherine, « The Origins of Job Structures in the Steel Industry », *Review of Radical Political Economics* 6-2 (été 1974).

253. — SWEEZY Paul M. (1942), *The Theory of Capitalist Development,* New York : Monthly Review Press, 1970.

254. — SZYMANSKI Albert, « Trends in the American Class Structure », *Socialist Revolution,* 10 (Juillet-août 1972).

255. — TERRAY E., [1973], « travailleurs productifs et improductifs : leur appartenance de classe », *Contradiction,* n° 3, Bruxelles.

256. — TOURAINE A., *La Société Postindustrielle,* Paris, Denoël, 1969.

257. — TUGAN-BARANOWSKY Michael, *Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England,* Jena : Fischer, 1901.

258. — VASSILEV, « Caractères et Spécificités des crises économiques de type soviétique, *ISMEA,* série G, n° 34.

259. — WACHTEL Howard M., « Class Consciousness and Stratification in the Labor Process », *Review of Radical Political Economics* 6-1 (printemps 1974).

260. — WALLERSTEIN I., *The Capitalism World-Economy,* Cambridge Univ. Press, 1979.

261. — WALKER Pat, ed. *Between Labor and Capital,* Boston : South End Press, 1979.

262. — WARREN Bill., « Imperialism and Capitalist Industrialization », *New Left Review* 81 (septembre-octobre 1973), 2-44.

263. — WEAVER Frederick Stirton, « Capitalist development, Empire, and Latin American Underdevelopment : An Interpretive Essay on Historical Change », *Latin American Perspectives* 3 (Fall 1976) : pp. 17-53.
264. — WEINSTEIN James, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900-1918*, Boston : Beacon, 1968.
265. — WEISSKOPF Thomas E., « Marxist Perspectives on Cyclical Crises », *U.S. Capitalism in Crisis*, New York : URPE, 1978, 241-260.
266. — WEISSKOPFT., « Sources of Profit Rate Fluctuations in the Postwar U.S. Economy : an Empirical Test of Alternative Marxist Theories of Economic Crisis », *Cambr. J. of Econ.* 3 (1979), forthcoming.
267. — WEISSKOPF T., « Theories of American Imperialism : A Critical Evaluation », *URPE Review*, vol. 6, n° 3, 1974.
268. — WEISSKOPF T., « Marxian Crisis Theory and the rate of Profit in the Postwar U.S. Economy », Cambridge, *J. of Economics*, vol. 3, n° 4, 1979.
269. — WEISSKOFF Richard and Edward WOLFF, « Development and Trade Dependence : The Case of Puerto Rico, 1948-1963 », *The Review of Economics and Statistics* 57 (Novembre 1975) : 470-477.
270. — VON WEIZSACKER, C.C. : « Modern Capital Theory and the Concept of Exploitation », *Kyklos*, 26 (1973), 245-281.
271. — WOLF E., « La Paysannerie et ses Problèmes » in *Un Domaine Contesté : l'Anthropologie économique.*
272. — WOLFSTETTER E., « Surplus Labour, Synchronized Labour Costs and Marx's Labour Theory of Value », *Economic Journal*, 83 /1973), 787-809.
273. — WRIGHT Erik Olin, « Alternative Perspectives in the Marxist Theory of Capital Accumulation and Crisis », *Insurgent Sociologist* 6-1 (Fall 1975).
274. — WRIGHT E.O., « Class Boundaries in Advanced Capital ist Societies », *New Left Review* 98 (Juillet-août 1976).
275. — WRIGHT E.O., « Class Structure and Occupation », Paper presented at the American Sociological Association meetings, 1978.
276. — YAFFE David S., « The Marxian Theory of Crisis, Capital and the State » *CSE Bulletin* 4 (1972), 5-58.
277. — YAFFE D.S., « The Crisis of Profitability : a Critique of the Glyn-Sutcliffe Thesis » *New Left Review* 80 (1973), 45-62.

TROISIÈME PARTIE

1. — ABRAMOVITZ M., Stratement in U.S. Congress, Joint Economic Committee : *Employment, Growth and Price Levels, Hearings*, 86th Congress Ist Session, Part II, Washington, 1959, pp. 411-466.
2. — ABRAMOVITZ M., « The Nature and Significance of Kuznets Cycles », *Economic Development and Cultural Change*, Vol IX (1961), N° 3 (Avril), pp. 225-244.

3. — ABRAMOVITZ M., « The Passing of the Kuznets Cycle », *Economica,* Vol. XXXV (1968), Novembre, pp. 349-367.

4. — ADAMS J., « Relative capital formation in the United States », *Journal of Political Economy,* juin 1980.

5. — ADELMAN Irma and CYNTHIA TAFT Morris, *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries* (Stanford : Stanford University Press, 1973.

6. — ADELMAN I., « Long Cycles - Fact or Artifact ? », *American Economic Review,* vol. LV (1965), n° 3 (Juin), pp. 444-463.

7. — ALLEN et SENGLIER, « Dynamic Model of Urban Grow », *Journal of Belgium Science,* 1978, 265 p.

8. — ALMOND G. and G.B. POWELL Jr. *Comparative Politics : A Developmental Approach* (Boston : Little, Brown and Company, 1966).

9. — ALTHUSSER Louis, *Lenin and Philosophy and Other Essays,* (New York : Monthly Review, 1971).

10. — ALTHUSSER L., *Lenine et la Philosophie,* Maspéro, 1969.

11. — AMIHUD Y., « General risk aversion and an attitude toward risk », *Journal of Finance,* juin 1980.

12. — ANDERSON M., *Family Structure in 19th Century Lancashire,* London : Cambridge University Press, 1971.

13. — ARIES Ph., *Histoire des populations françaises et de leurs attitudes devant la vie depuis le XVIII[e],* 1[re] éd. Self, 1948, Seuil, 1971.

14. — ATLAN H., *Le Cristal et la Fumée,* Paris, Le Seuil, 1979.

15. — ATLAN H., *L'organisation biologique et la Théorie de l'Information,* Hermann, 1972.

16. — ATTALI J., *La Nouvelle Economie française,* Paris, Flammarion, 1978.

17. — ATTALI J., *Bruits,* Paris, P.U.F., 1976.

18. — ATTALI J., *L'ordre cannibale,* Paris, Grasset, 1979.

19. — BAIROCH P., *Révolution industrielle et sous-développement,* 1974.

20. — BANE M. and MASNIK G., « The Nation's families 1960-1990 », Center for Urban Studies of the Massachussetts Institute of technology and Harvard University.

21. — BANK CREDIT ANALYST (anonyme) : *Kondratieff and the Supercycle : Deflation or Runaway Inflation ?* (1974), Octobre, pp. 12-38.

22. — BARNET R.J. and R.E. MULLER, *Global Reach* (New York : Simon and Schuster, 1974).

23. — BARR K., « Long Waves : A Selective, Annotated Bibliography », *Review,* Vol. II (1979), N° 4 (printemps), pp. 675-718.

24. — BARRO R., « The impact of social security on private saving : evidence from the U.S. time series », American Enterprise Institute, 1978.

25. — BATAILLE G., *La Part Maudite,* Minuit, 1967.

26. — BECKER G., « Human capital : a theoretical and empirical analysis with special reference to education », 1964.

27. — BECKER Gary S. and NIGEL Tomes, « Child Endowments and the Quantity and Quality of Children », *J.P.E.* 84, n° 4, pt. 2 (août 1976), S143-S162.

28. — BENVENISTE E., *Vocabulaire des Institutions Indo-Européennes,* t I : « Economie, Parenté, Société », 1969, Minuit.

29. — BERCH B., *Industrialization and Working Women in the 19th Century : England, France and the United States,* PhD, dissertation, University of Wisconsin, Madison, 1975.

30. — BERGMANN B., « The economic support of fatherless children » draft -University of Maryland, 1980.

31. — BERGMANN B. *et al* « The effect of wives'labor force participation on inequality in the distribution of family income » draft - 1980-9, University of Maryland.

32. — BERGMANN B., TOBIAS S., « What economic help should the federal government give to homemakers » — draft — University of Maryland.

33. — BERLE Adolf and GARDINER Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York : Macmillan Company, 1933.

34. — BINET J., *Psychologie économique africaine,* 1970.

35. — BIRD R.C., DESAI M.J., ENZLERJ.J. and TAUBMAN P.J. : « Kuznets Cycles » in Growth Rates : The Meaning, *International Economic Review,* vol. 6 (1965), n° 2 (may), pp. 229-239.

36. — BORNEMAN E., *Psychanalyse de l'argent,* P.U.F., 1978.

37. — BOURDIEU P. et PASSERON J.C., *La Reproduction,* Minuit, 1970.

38. — BOYCE James K. and EVENSON Robert E., *National and International Agricultural Research and Extension Programs,* New York : Agricultural Development Council, 1975.

39. — BRAUDEL F., *Civilisation matérielle, Economie et capitalisme,* 3 vol., Armand Colin, 1979.

40. — BRAUDEL F., *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II,* 2 vol., Armand Colin, 1976.

41. — Bureau International du Travail, *L'emploi, la croissance et les besoins essentiels,* Genève, 1976.

42. — BURNS A.F., *Production Trends in the U.S. since 1870,* National Bureau of Economic Research, 1934.

43. — BURNS A.F., « Long Cycles in Residential Construction », in : *Economic Essays in Honor of W.C. Mitchell,* Columbia University Press 1935, pp. 63-104.

44. — BURNS A.F. and MITCHELL W.C., *Measuring Business Cycles,* National Bureau of Economic Research, 1946.

45. — BUTZ W., WARD M., « The emergence of countercyclical U.S. fertility », Rand Corporation, juin 1977.

46. — CAMPBELL C., LOVATI J., « Inflation and personal saving : an update », Federal Reserve Band of Saint-Louis, août 1979.

47. — CAMPBELL B.O., « Long Swings in Residential Construction : The Postwar Experience », *American Economic Review,* vol. LIII (1963), n° 2 (mai), pp. 508-518.

48. — CAPITAL INTERNATIONAL, janvier 1980.

49. — CARDOSO Fernando Enrique and FALETTO Enzo, *Dependence and Development in Latin America* (Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1979).

50. — CARNOY Martin, *Education as Cultural Imperialism* (New York : Longman, 1974).

51. — CARNOY Martin and LEVIN Henry, *The Limits of Educational Reform* (New York : Longman, 1976).

52. — CARNOY Martin and SHEARER Derek, *Economic Democracy* (White Plains, N.Y. : Sharpe, 1980).

53. — CARNOY Martin *et al, Can Educational Policy Equalize Income Distribution in Latin America ?* (Geneva : ILO, 1979).

54. — CASTORIADIS, Cornelius, *La société soviétique*, Libre n° 6, 1980.

55. — CAZES (Jean), *L'industrie video aux USA,* Thèse non publiée 1981.

56. — CHARREYRON Anne, « L'économie souterraine se développe à l'Est comme à l'Ouest », *Futuribles,* n° 29, décembre 1979, pp. 101-106.

57. — CHASE-DUNN Christopher, « The Effects of International Economic Dependence on Development and Inequality, in John Meyer and Michael Hannon (eds.) *National Development and the World System* (Chicaco : University of Chicago Press, 1979).

58. — CHEN A., BONES A., « Effects of incertain inflation on the investment and financing decisions of a firm », *Journal of Finance,* mai 1975.

59. — CHENERY H. *et al., Redistribution with Growth* (Oxford : Oxford University Press, 1974).

60. — CLASTRES P., *La Société contre l'État,* Minuit, 1974.

61. — CLAVREUL J., *L'Ordre Médical,* Seuil, 1978.

62. — CLIGNERT Remi, « Inadequacies of the Notion of Assimilation in African Education » in *Journal of Modern African Studies* 8, n° 3 (1970), pp. 425-44.

63. — COLLIER David, *The New Authoritarianism in Latin America* (Berkeley, Calif. : University of California Press, 1979).

64. — CORRADO C., STEINDEL Ch., « Perspectives on personal saving », *Federal Reserve Bulletin,* août 1980.

65. — CORPET Olivier, « L'autogestion en France ? ». Fondation Internationale pour un Autre Développement, dossier n° 12, octobre 1979, pp. 10-14 (voir en particulier le scénario 3).

66. — CUKIERMAN A., « Relative price uncertainty, wage indexation and the theory of indexed bonds », Bergame, 1980.

67. — DAHL Robert, *A Preface to Democratic Theory* (Chicago : University of Chicago Press, 1956).

68. — DAY R.B., « The Theory of the Long Cycle : Kondratiev, Trotsky, Mandel », *New Left Review,* n° 99 (1976), pp. 67-82.

69. — DEATON A., « Involuntary saving through unanticipated inflation », *American Economic Review,* décembre 1977.

70. — DELATOUR Jean, « Une forme de dissidence passive : le travail noir », *Cadres CFDT,* n° 289, juin-juillet-août 1979, pp. 26-29.

71. — DELOROZOY, Le travail clandestin. Rapport, Assemblée Permanente des Chambres de Commerce et d'Industrie de Paris, février 1980.

72. — DELORS Jacques, GAUDIN Jocelyne, « Pour la création d'un troisième secteur », *Echanges et Projets,* n° 17, janvier-mars 1979.

73. — DOCKES P., *La libération médiévale,* Flammarion 1978.

74. — DOCKES P. et SERVET J.M., *Sauvages et Ensauvagés,* P.U.L., 1980 Lyon.

75. — DORNBUSCH R., FISCHER S., « Macro-economics », McGraw Hill, 1978.

76. — DOS SANTOS Theotonio, *Dependencia economica y cambio revolucionario* (Caracas, Venezuela : Nueva Izquierda, 1970).

77. — DRAPER Hal., *Karl Marx's Theory of Revolution : State and Bureaucracy* (New York : Monthly Review, 1977).

78. — DUBY G. *et Al., Histoire de la France Urbaine,* vol I et 2, Seuil, 1980.

79. — DUMEZIL G., *Idées romaines,* Gallimard, 1969.

80. — DUMOUCHEL J. et DUPUY J.P., Le Seuil, 1979.

81. — DUNSCAN G., MORGANJ., « The economics of personal choice », The University of Michigan Press, 1980.

82. — DUPRIEZ L.H., *Des mouvements économiques généraux I-II,* Institut de recherches économiques et sociales, 1947.

83. — DUPRIEZ L.H., *Philosophie des conjonctures économiques,* Institut de recherches économiques et sociales, 1959.

84. — DUPRIEZ L.H., *Downturn of the Long Wave ? », Banca Nazionale del Lavoro, Quaterly Review,* n° 126 (1978), Septembre, pp. 199-210.

85. — EASTERLIN R.A., *Population, Labor Force and Long Swings in Economic Growth,* Columbia University Press, 1968.

86. — Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America, 1949,* New York, 1951, United Nations.

87. — EDERINGTON L., « Living with inflation : a proposal for new futures and options markets », *Financial analyst journal,* Janvier 1980.

88. — *El Marxismo y el Estado* (Barcelona : Editorial Avance, 1977).

89. — ENGELS F., *La situation de la classe laborieuse en Angleterre,* Ed. Sociales.

90. — EPSTEIN L., TURNBULL S., « Capital Asset prices and the Temporal resolution of uncertain », *Journal of Finance,* juin 1980.

91. — EVENSON Robert E., « The Organization of Research to Improve Crops and Animals in Low Income Countries », in *Distortions of Agricultural Incentives,* edited by Theodore W. Schultz. Bloomington : Indiana Univ. Press, 1978.

92. — EVENSON Robert E., and KISLEV Yoav, *Agricultural Research and Productivity.* New Haven, Conn. : Yale Univ. Press, 1975.

93. — FANON Franz, *The Wretched of the Earth* (New York : Grove Press, 1968.

94. — FELDSTEIN M., PELLECHIO A., « Social security and household wealth accumulation », *The review of economics and statistics,* août 1979.

95. — FELLNER W., « American household wealth in an inflationary period », Contemporary problems — American Enterprise Institute — 1979.

96. — FISCHER S., « The demand for indexed bonds », *Journal of political economy,* juin 1975 ; — « Anticipation and the non-neutrality of money », *Journal of political economy,* 1979 ; — « Capital accumulation on the transition path in a monetary optimizing model » *Econometrica,* novembre 1979.

97. — FITCH OPPENHEIMER Robert and Mary, « Who Rules the Corporations ? » in *Socialist Revolution,* vol. I, n° 4-6, 1970).

98. — FORRESTER J.W., « Business Structure, Economic Cycles and National Policy », *Cycles,* Vol. XXVII (1976), N° 2 (February/March), pp. 29-46.

99. — FORRESTER J.W., « We're Headed for Another Depression ». *Fortune,* 16 janvier 16 (1978), pp. 145-148.

100. — FORRESTER J.W., and MASS N.J., *Understanding the Changing Basis for Economic Growth in the U.S.,* A Paper Prepared for the U.S. Congress Joint Economic Committee (mimeo), Massachusetts Institute of Technology, 1976.

101. — FORTUNE, « The upheart outlook for families incomes ç, 25 février 1980, « A decade of catch-up for housing », 7 avril 1980.

102. — FOSTER Philip, *Education and Social Change in Ghana,* (London : Rutledge & Kegan Paul, 1965).

103. — FRANK A.G., *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (New York : *Monthly Review,* 1969).

104. — FREEMAN C., *The Kondratieff Long Waves, Technical Change and Unemployment,* Experts' Meeting on Structural Determinants of Employment and Unemployment (mimeo), OCDE, 1977.

105. — FREUD S., *Malaise dans la Civilisation,* 1976, P.U.F.

106. — FRIEDMAN Yona, « Le "secteur D" de l'économie », *Futuribles,* n° 15, mai-juin 1978, pp. 331-338.

107. — FRIEND J., LANDSKRONER Y, LOSQ, « The demand for risky assets under uncertain inflation », *Journal of Finance,* décembre 1976.

108. — FUCHS V., MICHAEL R., SCOTT S., « Changes in the propensity to live alone : 1950 - 1976 », *Demography,* février 1980.

109. — GARVY G., « Kondratieff's Theory of Long Cycles », *The Review of Economic Statistics,* vol. XXV (1943), n° 4 (Novembre), pp. 203-220.

110. — GARVY G., « N.D. Kondratieff », *International Encyclopedia of the Social Sciences,* vol. 8, pp. 443-444, Macmillan, 1968.

111. — GAUGER W., « Household work : can we add it to the GNP ? », *Journal of Home economics,* octobre 1978.

112. — VAN GELDEREN (FEDDER) J., « Springvloed, Beschuwingen over industrielle out-wikkelning en prijsbewegung », *Die Nieuwe Tijd,* vol. 18 (1913), n° 4, 5, 6, (Avril, Mai, Juin), pp. 253-277, 369-384, 445-464.

113. — GIMPEL J, *La Révolution industrielle au Moyen Age,* Le Seuil, 1976.

114. — GIRARD R., *La Violence et le Sacré,* Paris, Grasset, 1972.

115. — GIRARD R. *et Al., Des choses cachées depuis la fondation du monde,* Grasset, 1972.

116. — GODELIER M., *Horizon, Trajets marxistes en Anthropologie,* Maspéro, 1973.

117. — GORDON D.M., « Up and Down the Long Roller Coaster » ; in The Economics Education Project of the Union Radical Political Economics, *U.S. Capitalism in Crisis,* pp. 22-34, Union for Radical Political Economics, 1978.

118. — GORDON R.A., *Business Fluctuations,* Harper & Brothers, 2nd ed., 1961.

119. — GORZ A., *Critique de la Division du Travail,* Seuil, 1973.

120. — GOTLOW A., *Economics of the Mount Haguen Tribes,* J.J. Auguste, pub. 1947.

121. — Government of India, Planning Commission, *Draft Five Year Plan 1978-83*, New Delhi : Government of India Press, 1978.

122. — GRACQ J., *Le Rivage des Syrtes*, 1952, Corti.

123. — GRAMSCI A., *Lettres de Prison*, Gallimard.

124. — GROSSMAN Michael, *The Demand for Health*, Nat. Bur. Econ. Res, Occasional Paper n° 119, New York : Columbia Univ. Press. 1972.

125. — HANSEN A, *Fiscal Policy and Business Cycles*, Norton, 1941.

126. — HARKNESS J.P., « A Spectral-Analytical Test of the Long-Swing Hypothesis in Canada », *The Review of Economics and Statistics*, vol. L (1968), n° 4 (Novembre), pp. 429-436.

127. — HARRIS Donald, « The Black Ghetto as "Internal" Colony : A Theoretical Critique and Alternative Formulation », in *Review of Black Political Economy*, 2, n° 4 (été, 1972), pp. 3-33.

128. — HARTMANN H., « Capitalism, Patriarchy and Job Segregation by Sex », *Signs* 1-3, part 3 (Spring 1976).

129. — HARTMANN, « The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism : Towards a More Progressive Union », *Capital and Class* 8 (été 1979).

130. — HEILBRONER R., « Reflections ; Boom and Crash », *The New Yorker*, 1978, 28 août 28, pp. 52-73.

131. — HENDERSON Hazel, *Creating alternative futures : the end of economics*, Berkeley, Windhover, 1978.

132. — HEYTER Teresa, *Aid as Imperialism* (London : Penguin Press, 1971).

133. — HICKMAN B.G., « The Postwar Retardation : Another Long Swing in the Rate of Growth ? », *American Economic Review*, vol., LIII (1963), n° 2 (Mai).

134. — HICKS John R., *Capital and Growth*, Oxford : Clarendon Press. 1965.

135. — HOGBIN I., « Trading Expeditions in Northern New Guinea in Oceania », vol. V, n° 4, p. 397.

136. — HOWARD D., « Personal saving behavior and the rate of inflation », *The Review of economics and statistics*, n° 4, novembre 1978.

137. — HUBER Joseph, *Anders Arbeiten-anders Wirtschaften. Dualwirtschalft*, Frankfurt, Fisher, 1979.

138. — HUGON Philippe (sous la direction de), « L'économie informelle dans les pays du Tiers Monde », *Revue Tiers Monde*, Paris, PUF, vol. XXI, n° 82, avril-juin 1980.

139. — HUMPHRIES J., « Class Struggle and the Persistence of the Working Class Family », *Cambridge Journal of Economics* 1-3 (septembre 1977a).

140. — HUMPHRIES J., « The Working Class Family, Women's Liberation and Class Struggle : The Case of 19th century British history », *Review of Radical Political Economics* 9-1 (Fall 1977).

141. — ILLICH Ivan, « The new frontier for arrogance : colonization of the informal sector », *Gandhi Marg*, vol. 1, n° 6, 1979.

142. — IMBERT G., *Des mouvements de longue durée Kondratieff*, La Pensée Universitaire, 1959.

143. — INKELES Alex and SMITH David, *Becoming Modern* (Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1974).

144. — ITERSOCIAL, « Le travail noir en Europe et aux USA », n° 61, juin 1980 (Grande-Bretagne, Suède, RFA, France, Italie, Etats-Unis).

145. — ISARD W., « A Neglected Cycle : The Transport-Building Cycle », *The Review of Economic Statistics*, vol. XXIV (1942), N° 4 (Novembre), pp. 149-158.

146. — DE JANVRY Alain and Luis CROUCH, « Beyond Dependency Theory : New Directions in Latin American Political Economy », University of California at Berkeley, 1980 (mimeo).

147. — JOHNSON D. Gale, « Food Production Potentials in Developing Countries : Will They Be Realized ? » *Bur. Econ. Studies, Occasional Paper*, n° 1, St-Paul, Minn. Macalester Collège, 1977.

148. — JOHNSON, « International Prices and Trade in Reducing the Distortions of Incentives », in *Distortions of Agricultural Incentives*, edited by Theodore W. Schultz. Bloomington : Indiana Univ. Press. 1978.

149. — Journal of Money, Credit and Banking, — Special issue — mai 1980, « Financial market behavior, capital formation and economic performance ».

150. — JUSTER T., WATCHEL P., « Anticipatory and objective models of durable goods demand », *American Economic Review*, septembre1972.

151. — KANTOR B., « Rational expectations and economic thought », *Journal of Economic Literature*, décembre 1979.

152. — J. PESKIN, « An opportunity cost mesure of the value of services provided by the stock of consumer durables, 1947-1977, *Survey of current business*, 8 février 1980.

153. — KEMENY Istvan, « L'économie non enregistrée en Hongrie », à paraître dans *Soviet Studies*, courant 1981.

154. — KESSLER D., MASSON A., STRAUSS D, KAHN, « Social security and saving : a survey » draft - Bergame 1980.

155. — KLATZMANN Rosine, « Le travail noir », *Futuribles*, n° 26, septembre 1979, pp. 26-29.

156. — KONDRATIEFF N.D., *Mirovoe khozyaistvo i evo konyunktury vo vremya i posle voiny*, (The World Economy and Its Conjonctures During and After the War), Vologda, 1922.

157. — KONDRATIEFF N.D. and OPARIN D.I., *Bolshie tsikly konyunktury*, (Major Economic Cycles), Moscow, 1928.

158. — KONDRATIEFF N.D., « The Long Waves in Economic Life », *The Review of Economic Statistics*, vol. XVII (1935), n° 6 (novembre), pp. 105-115.

159. — KUZNETS S.S., *Secular Movements in Production and Prices : Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations*, Houghton Mifflin, 1930.

160. — KUZNETS S.S., « Schumpeter's Business Cycles », *American Economic Review*, Vol. XXX (1940), n° 2 (juin), pp. 250-271.

161. — KUZNETS S.A., « Long Swings in Population Growth and Related Economic Variables », *Proceedings of the American Philosophical Society*, 102 (1958), 1, pp. 25-52.

162. — LABROUSSE E. et BRAUDEL F., *Histoire économique et sociale de la France*, 5 vol., P.U.F., 1976, 1977.

163. — LACAN J., « Le Séminaire », Livres I (1975), II (1978), XI (1973), XX (1975), Le Seuil.

164. — LACOUR-GAYET, *Histoire du commerce,* T. IV.

165. — LAFFER A., SEYMOUR, J., *The economics of the tax revolt,* Harcomt Brace Jovanovich, 1979.

166. — LANDES D., *The Unbound Prometheus,* Cambridge University Press, 1969.

167. — LANDSKRONER Y., LIVIATAN, N., « Risk premia and the sources of inflation », Bergame, 1980.

168. — LAO-TSEU, *Tao tê king,* La voie et sa vertue, Trad. François Houang et Pierre Leyris, Paris, Seuil, 1979.

169. — LEE M.W., *Economic Fluctuations : Growth and Stability,* Irwin, 1959.

170. — LEFRANC G., *Histoire du Commerce,* rééd., 1979, Paris.

171. — LE GOFF J., *Pour un Autre Moyen Age,* Gallimard, 1977.

172. — LEGOUX Claude, « Plaidoyer pour le travail noir », *Le Monde,* 29 juin 1979.

173. — LENINE V.I., *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme,* Ed. Sociale.

174. — LENINE V.I., *L'État et la Révolution,* Gonthier/Médiations.

175. — LEVHARI D. et LIVIATAN N., « Saving, investment and capital markets in an inflationary economy ».

176. — LEWIS W.A., « Secular Swings in Production and Trade 1870-1913 », *Manchester School of Economic and Social Studies,* vol. XXIII (1955), Mai.

177. — LEWIS W.A., *Growth and Fluctuations 1870-1913,* George Allen & Unwin, 1978.

178. — LIEP J.

179. — LINTNER J., « Inflation and security return », *Journal of Finance,* 1975.

180. — LIPSET Seymour Martin, *Political Man,* New York : Doubleday Anchor Books, 1963).

181. — LLOYD C., editor, « Sex, discrimination, and the division of labor », Columbia University Press, 1975.

182. — LOMBARD M., *Espaces et Réseaux du Haut Moyen Age,* Mouton/De Gruyter, 1973.

183. — LOWELL M., VOGEL R., « A CPI futures market », *Journal of political economy,* juillet 1973.

184. — LUCKETT Ch., « Recent financial behavior of households », *Federal Reserve Bulletin,* juin 1980.

185. — LUXEMBOURG Rosa, *The Russian Revolution and Leninism or Marxism ?,* (Ann Arbor : University of Michigan Press, 1961).

186. — McCLELLAND David, *The Achieving Society* (New York : Van Nostrand, 1961).

187. — MACPHERSON C.B., *The Life and Times of Liberal Democracy* (Oxford : Oxford University Press, 1977).

188. — MAC NESS S., « The 1979 consumer spending spree : new era or last gap ? », *New England Economic Review,* mai-juin 1980.

189. — MADDEN J., « Urban land use and the growth in two-earner households », *American Economic Review,* mai 1980.

190. — MAKHIJA Indra, « The Economic Contribution of Children and Its Effects on Fertility and Schooling : Rural India », Ph.D. dissertation, Univ. Chicago, 1977.

191. — MALINOVSKI B., *Les Argonautes du Pacifique Occidental,* Gallimard, 1963.

192. — MANDEL E., *Late Capitalism,* New Left Books, 1975.

193. — MANDEL E., *The Second Slump,* New Left Books, 1978.

194. — MARCUSE H., *L'Homme unidimensionnel,* 1968, Minuit.

195. — MARSHALL Alfred, *Principles of Economics,* 8th ed. New York : Macmillan, 1920.

196. — MARTINELLI Alberto and Eugenio SOMAINI, « Nation-States and Multinational Corporations » in *Kapitalistate,* 1/1973, pp. 69-78.

197. — MARX K, *Le Capital* I, *Œuvres Economie I,* La Pléiade.

198. — MARX K, *Le Capital,* III, *Œuvres Économie II,* p. 1103, La Pléiade.

199. — MAUSS M., « Essai sur le Don - Forme et Raison de l'Échange dans les sociétés archaïques ». in *L'Année sociologique*, t. I, 1923-24 ; Repris dans *Sociologie et Anthropologie*, 6e éd. 1978, P.U.F., p. 143-279.

200. — MEMMI Albert, *The Colonizer and the Colonized* (Boston : Beacon Press, 1965).

201. — MICHIGAN SURVEY RESEARCH CENTER, University of Michigan, « 1967-1970 : Survey of consumers finances ».

202. — MISHKIN F., « Consumer sentiment and spending on durable goods », Brookings papers on economic activity, n° 1 - 1978.

203. — MITCHELL W.C., *Business Cycles : The Problem and its Setting,* National Bureau of Economic Research, 1927.

204. — MODIGLIANI F., « The life-cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital », 1966.

205. — MODIGLIANI F., « The determinants of national saving with special reference to the role of social security - cross country tests », draft - Bergame 1980.

206. — MOZKOWSKI M., « L'Économie des Peuples Primitifs » in *Revue économique internationale*, 1912, vol. IV, p. 619 à 637.

207. — NANNEI Alexandra, « La résurrection de l'économie souterraine », *Le Monde diplomatique,* juillet 1980.

208. — NILSSON J.-E., « Kondratieffcykeln » (The Kondratieff Cycle), *Lov og struktur,* No. 17 (1979), University of Bergen.

209. — NORDHAUS W. et TOBIN J., « The measurement of economic and social performance », National Bureau of Economic Research, New York, 1975.

210. — O'DONNEL G.A. *Modernización y Autoritarismo* (Buenos Aires : Editorial Paídos, 1972).

211. — O.C.D.E. : *Towards Full Employment and Price Stability,* 1977.

212. — OREN L, « The Welfare of Women in Laboring Families » in *Clio's Consciousness Raised*, eds., Mary Hartman and Lois Banner. New York : Harper and Row, 1974.

213. — PALASH C. « Household debt burden : how heavy is it ? », *Federal Reserve Board of New York,* été 1979.

214. — PAPAGIANNIS, George. « Non-Formal Education and National Development », unpublished Ph. D. dissertation, Stanford University, 1977.

215. — PARSONS, Talcott, *The Social System* (Glencoe, Illinois : The Free Press, 1951).

216. — PARVUS, HELPHAND A. : *Die Handelskiris und die Gewerkschaften,* M. Ernst, München, 1901.

217. — PERLES C., « *Des navigateurs méditerranéens il y a 10 000 ans* » in *La Recherche,* n° 96, janvier 1979.

218. — PINCHBECK I, *Women Workers in the Industrial Revolution. 1750-1850.* London : Frank Cass and Co., LTD, 1969.

219. — POLYANYI K., *Trade and Markets among the Possi people in Markets in Africa,* 1962.

220. — POLYANYI K. et ARENSBERG C.M., *Les Systèmes Économiques,* Larousse, 1974.

221. — POULANTZAS N., *Pouvoir politique et classes sociales,* Maspero, 1971.

222. — POULANTZAS N., *Les Classes sociales dans le capitalisme d'aujourd'hui,* Seuil, Points.

223. — POULANTZAS Nicos, *State, Power, Socialism* (London : New Left Books, 1979).

224. — PRATT J., « Risk aversion in the small and the large », *Econometrica,* 1964.

225. — PRIGOGINE Y. et STENGERS J., *La Nouvelle Alliance,* Gallimard, 1979.

226. — RADJOU Nestor, *Théorie des catastrophes et théorie économique,* Thèse, III[e] cycle, Paris IX-Dauphine, 1980 non publié.

227. — RAM, RATI and SCHULTZ, Theodore W. « Life Span. Health, Saving, and Producivity. » *Econ. Development and Cultural Change* 27 (April 1979) : 399-421.

228. — RAPP R. « Family and Class in Contemporary America : Notes Towards and Understanding of Ideology ». *Science and Society.* 13:3 (Fall 1978).

229. — REIFFERS J.L. et al., *Activités des Sociétés Transnationales et Développement Endogène* (Aix-en-Provence : C.E.F.I., 1980).

230. — RESEARCH, WORKING GROUP ON CYCLICAL RHYTHMS AND SECULAR TRENDS : Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World Economy : Some Premises, Hypotheses and Questions, *Review,* in Vol. II (1979), n° 4 (Spring), pp. 483-500.

231. — ROBERTSON James, *The sane alternative. Signposts to a self-fulfilling future,* Londres, 1978 (7 St. Ann's Villas, London WII 4 RU).

232. — ROHEIM G.

233. — ROLL R., « Assets, money and commodity price inflation under uncertainty », *Journal of moyen,* credit and banking, nov. 1973.

234. — ROSENZWEIG Mark R. and EVENSON Robert E., « Fertility, Schooling and the Economic Contribution of Children in Rural India : An Economeric Analysis » *Econometrica* 45 (July 1977) : 1065-79.

235. — ROSENZWEIG Mark R. and WOLPIN, KENNETH I. « Testing the Quantity-

Quality Fertility Model : The Use of Twins as a Natural Experiment. » Mimeographed. New Haven, Conn. : Yale Univ., Econ. Growth Center, October 1978.

236. — ROSTOW W.W. : *The Process of Economic Growth*, Oxford University Press, 2nd ed., 1960.

237. — ROSTOW W.W. : « Kondratieff, Schumpeter and Kuznets : Trend Periods Revisited », *Journal of Economic History* in Vol. XXV (1975), n° 4 (December), pp. 719-753 (1975a).

238. — ROSTOW W.W. : « The Developing World in the Fifth Kondratieff Upswing », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1975, n° 420 (July), pp. 111-124 (1975b).

239. — ROSTOW W.W. : « Caught by Kondratieff », *Wall Street Journal*, 1977, March 8.

240. — ROSTOW W.W. : *The World Economy : History and Prospect*, University of Texas Press, 1978.

241. — ROUARD Danielle, « Travailler autrement », *Le Monde*, 24-25-26-27 juin 1980.

242. — ROWTHORN B. : « Mandel's "Late Capitalism" », *New Left Review*, 1976, n° 98, pp. 59-83.

243. — SACHS Ignacy, « Les Temps-espaces de développement », à paraître dans *Diogène*, 1980.

244. — SAHLINS M., *Age de Pierre, Age d'Abondance*, Gallimard, 1976.

245. — SAMUELSON P.A. : « Economic Scares », *Newsweek*, 1978, September 11, p. 50.

246. — SAWHILL L.W., « Economic perspectives on the family », Daedalus, Harvard, printemps 1977.

247. — SCHIRAY Michel, VINAVER Kristina, « Consommation, usage du temps et styles de vie. Vers une économie du hors marché », *Futuribles*, n° 32, avril 1980, pp. 65-70.

248. — SCHULTZ Theodore W., *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven, Conn. : Yale Univ. Press, 1964. Repring. New York : Arno, 1976.

249. — SCHULTZ « Human Capital : Policy Issues and Research Opportunities. » In *Human Resources*. New York : Columbia Univ. Press (for Nat. Bur. Econ. Res.), 1972.

250. — SCHULTZ, ed. *Economics of the Family : Marriage, Children and Human Capital*. Chicago : Univ. Chicago Press, 1974.

251. — SCHULTZ T, « The Value of the Ability to Deal with Disequilibria ». *J. Econ. Literature* 13 (September 1975) : 827-46.

252. — SCHULTZ T, « On Economics, Agriculture, and the Political Economy », In *Decision-Making and Agriculture*, edited by Theodor Dams and Kenneth E. Hunt, 16th International Conference of Agricultural Economists. Nairobi, Kenva. Oxford : Alden, 1977.

253. — SCHULTZ T, « On Economics and Politics of Agriculture » In *Distortions of Agricultural Incentives*, edited by Theodore W. Schultz. Bloomington : Indiana Univ. Press, 1978. *(a)*.

254. — SCHULTZ T, « What Are We Doing to Research Entrepreneurship ? » In *Transforming Knowledge into Food in a Worldweide Context*. Mineapolis : Miller, 1978 *(b)*.

255. — SCHULTZ T., « Concepts of Entrepreneufship and Agricultural Research », Kaldor Memorial Lecture. Agricultural Econ. Workshop, Univ. Chicago, paper no. 79:26. Ames : Iowa State Univ., 1979 *(a)*.

256. — SCHULTZ T., « Investment in Population Quality throughout Low-Income Countries ». In *World Population and Development : Challenges and Prospects*, edited by Philip M. Hauser, Syracuse, N.Y. : Syracuse Univ. Press, 1979 *(b)*.

257. — SCHULTZ T., « Reckoning the Economic Achievements and Prospects of Low Income Countries. » Snyder Memorial Lecture. West Lafayette. Ind. : Purdue Univ., 1979 *(c)*.

258. — SCHULTZ T., « The Value of Higher Education in Low Income Countries : An Economist's View ». Paris : Internat. Indust. Educ. Planning, 1979 *(d)*.

259. — SCHULTZ T., « On the Economics of the Increases in the Value of Human Time over Time. » In *Measurement, History and Factors of Economic Growth*, edited by R.E.O. Matthews. Fifth World Conference of the International Economic Association, Tokyo, August 1977. London : Macmillan, in press.

260. — SCHUMPETER Joseph, *Imperialism and Social Classes* (New York : Augustus M. Kelley, 1951), trad. franç. « Impérialisme et classes sociales », Minuit.

261. — SCHUMPETER J.A. : « The Analysis of Economic Change » *The Review of Economic Statistics*, Vol. XVII (1935), N° 4 (May), pp. 2-10.

262. — SCHUMPETER J.A. : *Business Cycles I-II*, Mac Graw-Hill, 1939.

263. — SCHUMPETER J.A. : *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, 1974 (1974a).

264. — SCHUMPETER J.A. : *Capitalism, Socialism and Democracy*, Unwin, 1974 (1974b).

265. — SEDILLOT R., *Histoire des Marchands et des Marchés.*

266. — SEIDERS D., « Mortgage borrowing against equity in existing homes », Staff economic studies - Board of Governors, Federal Reserve System.

267. — SERRES Michel, *Le Parasite*, Grasset, 1979.

268. — SHORTLIDGE Robert L. Jr. « A Social-Economic Model of School Attendance in Rural India. » Dept. Agricultural Econ., Occasional Paper no. 86, Ithaca, N.Y. : Cornell Univ., January 1976.

269. — SHUMAN J.B. and ROSENAU D. : *The Kondratieff Wave*, Dell Publishing Co., 1972.

270. — SIDRAUSKI M., « Rational choice and patterns of growth in a monetary economy », *American economic review papers and proceedings*, 1967.

271. — SIMIAND F. : *Le Salaire, l'Évolution sociale et la Monnaie I-III*, Paris, 1932.

272. — SMITH J., « The distribution of family earnings », *Journal of political economy*, oct. 1979.

273. — SMITH J., WARD M., « Asset accumulation and family size », Rand note, sept. 1979.

274. — SMITH R., editor, « The subtle revolution », The Urban Institute, Washington D.C., 1980.

275. — SOMBART W., *Les Juifs et la Vie économique,* Payot, 1923.

276. — SPERO S.D. and HARRIS A.L., *The Black Worker,* New York : Colombia University Press, 1931.

277. — SPIETHOFF A. : « Business Cycles », *International Economic Papers,* 1953, n° 3, pp. 75-171, Macmillan.

278. — STOURDZE Y., *Organisation et Anti-organisation* 1973, J.P. Delarge.

279. — STROBER M., « Should separate family budgets be constructed for Husband-Wife-Earner (HWE) and Husban-Only Earner (HOE) families ? » draft, n° v. 1979, Stanford University.

280. — STOBER M., « Wives labor force behavior and family consumption pattern », American Economic Association, fév. 1977.

281. — SUNKEL O. and Edmundo FUENZALIDA, « Transnationalization and Its National Consequences » in Villamil (ed.) *Transnational Capitalism and National Development* (Sussex : Harvester Press, 1979).

282. — SWEET J., « The employment of wives and the inequality of family income », University of Wisconsin, 1971.

283. — SWEEZY Paul, « Response to Who Rules the Corporations ? » in *Socialist Revolution*, vol. 1, n° 4-6, 1970.

284. — TANZI Vito. « L'économie occulte est liée à des activités illicites qui sont difficilement quantifiables », *Bulletin du Fonds Monétaire International,* 11 février 1978, repris dans *Problèmes Économiques*, n° 1666, 26 mars 1980.

285. — TCHOUANG-TSEU, *Œuvres complètes,* Gallimard, 1969.

286. — TERREL Françoise, « Travail noir : de quoi parle-t-on ? ». *Projet*, n° 146, juin 1980.

287. — THOM R., *Modèles mathématiques de la morphogenèse*, 1974, U.G.E.

288. — THOM R., *Stabilité structurelle et morphogenèse*, Intereditions, 1977.

289. — THOMAS B. : *Migration and Economic Growth*, Cambridge University Press, 1954.

290. — THOMAS J., NATCHEL P., « A note on inflation and the saving note », *Brookings paper on economic activity,* n° 3, 1972.

291. — THOMPSON E.P., *The Making of the English Working Class.* New York : Vintage Books, 1963.

292. — TILLY L.A. and SCOTT J.W. *Women, Work and Family*, New York : Holt, Rinehart and Winston, 1978.

293. — TOFLER A., *The third wave,* New York, 1979.

294. — TONNELAT, *La recherche*, Mars 1979.

295. — TRAY D. de, « Child schooling and family size », Rand Corporation. avril 1978.

296. — TROTSKY L.D. : « Report on the World Economic Crises and the New Tasks of the Communist International », *The First Five Years of the Communist International*, pp. 174-226, Pathfinder Press, 1972.

297. — TROTSKY L.D. : « O krivoj kapitalisticheskovo razvitiya » (On the Curve of Capitalist Development), *Vestnik Sotsialisticheskoi Akademii*, vol. 4 (1923), april-july, pp. 3-12.

298. — U.S. Department of Health Education and Welfare : « Economic value of a house-wife », Research and statistic note - 28 août 1975.

299. — U.S. Government, « Economic Report of the President », janvier 1980.

300. — U.S. New, juin 1980, « The Americain family : bent but not broken », oct. 1979 ; « The underground economy ».
301. — USHER Dan. « An Imputation to the Measure of Economic Growth for Changes in Life Expectanev. » In *The Measurement of Economic and Social Performance,* edited by Milton Moss. New York : Colombia Univ. Press (for Nat. Bur. Econ. Res.), 1978.
302. — VICKERY C., Journal of Human Resources 1977, Institute of industrial relations, Berkeley University of California.
303. — VILLAMIL J.J., *Transnational Capitalism and National Development* (Sussex : Harvester Press, 1979).
304. — VITEK Jean, *Le travail noir... un frein à l'emploi ?* rapport du Bureau International du Travail, Genève, juin 1977.
305. — WALLERSTEIN I., « The modern-world system : Capitalist Agriculture and the Origins of the European world Economy in the 16th century » 1975, Acad. Press.
306. — WALLERSTEIN I., *The Capitalism World Economy,* Cambridge Univ. Press, 1979.
307. — WALLERSTEIN I. : « Kondratieff Up or Kondratieff Down ? », *Review* vol. II (1979), n° 4 (Spring), pp. 663-673.
308. — WATCHEL P., « Inflation, uncertainty and saving behavior since the mid-50's », Explorations in economic research, automne 1977.
309. — WEBER M., *L'Ethique protestante et l'Esprit du capitalisme,* Plon, 1964.
310. — WEBER B. and HADFIELD-JONES S.J. : « Variations in the Rate of Economic Growth in the USA 1869-1939 », *Oxford Economic Papers,* Vol. 6 (1954), n° 1 (February), pp. 101-131.
311. — WEINBAUM B., « Redefining the Question of Revolution ». *Review of Radical Political Economics* 9:3 (Fall 1977).
312. — WEINSTOCK U. : *Das Problem der Kondratieff-Zyklen : Ein Beitrag zur Entwicklung einer Theorie der "langen Wellen" und ihrer Bedeutung,* Duncker & Humbolt, 1964.
313. — WELCH Finis. « Education in Production », *J.P.E.* 78, n° 1 (January/February 1970) ; 35-59.
314. — WELCH F., « The Role of Investments in Human Capital and Agriculture ». In *Distortions of Agricultural Incentives,* edited by Theodore W. Schultz. Bloomington : Indiana Univ. Press, 1978.
315. — WICKSELL K. : *Geldzins und Güterpreise,* Fischer, Jena, 1898.
316. — WICKSELL K. : « The Enigma of Business Cycles », *International Economic Papers,* 1953, n° 3, pp. 255-286, Macmillan.
317. — WILKINSON M. : « Evidences of Long Swings in the Growth of Swedish Population and Related Economic Variables 1860-1965 », *Journal of Economic History,* Vol. XXVII (1967), n° 1 (March), pp. 17-38.
318. — WILLIAMS Alan. « Health Service Planning », In *Studies in Modern Economic Analysis,* edited by Michael J. Artis and A.R. Nobay. Edinburgh : Blackwell, 1977.
319. — WOLF D., « Income maintenance and mariage stability », draft, nov. 1979. « Work, conditioned transfers and marital dissolution », draft, dec. 1977.

L'impression de ce livre
a été réalisée sur les presses
des Imprimeries Aubin
à Poitiers/Ligugé



pour le compte de la librairie Arthème Fayard
75, rue des Saints-Pères à Paris

ISBN 2.213-00950-3

N° d'édition : 6136. — N° d'impression : L 13192
Dépôt légal, 1er trimestre 1981

H/35-6720-3

Jacques Attali qui a su ouvrir des perspectives neuves et fécondes tant sur la musique (Bruits) *que sur la médecine* (l'Ordre cannibale), *présente ici, enfin, son grand livre de théorie économique.*

Il n'est aujourd'hui d'autre point de départ possible que la crise. *Aussi faut-il avant tout dresser l'inventaire, jusqu'ici introuvable, de toutes les théories existantes de la crise : toutes vraies, dès lors qu'elles inspirent les politiques effectivement menées par les pouvoirs, partout dans le monde.*

Pour les expliquer, Jacques Attali distingue entre trois mondes *de pensée, car nous vivons à la fois dans trois réalités. Celle de l'échange et de* la régulation, *où la crise n'est qu'écart hors de l'équilibre. Celle de* la production, *où la crise dévoile les contradictions qui sont le moteur de l'Histoire. Et le monde nouveau qui sous nos yeux s'ébauche : celui de* l'organisation, *que l'auteur nous entraîne à découvrir. L'ordre y apparaît comme fragile écriture des formes, et la crise comme un état quasi permanent de réécriture.*

Monde de tolérance et de séduction, où à la fois s'ouvre le danger d'une après-crise totalitaire et s'esquisse la voie pour échapper au cercle étouffant des dictatures. Au terme de ce parcours éblouissant, des rites magiques aux empires, du potlach au nucléaire, des sacrifices aux ordinateurs, de Bruges à Tokyo, le choix est entre la solitude et la création, le suicide et la séduction.

L'auteur :

Jacques Attali, né en 1943, enseigne l'économie à l'Ecole Polytechnique et à l'université de Paris IX. Il a notamment publié la Parole et l'Outil (PUF, 1976), Bruits (PUF, 1977), l'Ordre cannibale (Grasset, 1979).



81-I   I.S.B.N. 2-213-00950-3   H/35-6720-3

Atelier Pascal Vercken